

تأليف: دافيد ماكليماند
ترجمة: الدكتور محمد سعيد فرح
الدكتور عبد الرزاق عبد الجباري
مراجعة وتقديم: الدكتور عبد المنعم شوقي



مجتمع الإنجاز

الدوافع الإنسانية
للتنمية الاقتصادية

مجتمع الإنجاز

(الدوافع الإنسانية للتنمية الاقتصادية)

تأليف
دافيد ماكلياند

ترجمة
الدكتور محمد سعيد فرح الدكتور عبد الهادي أحمد الجوهري

مراجعة وتقديم
الدكتور عبد المنعم شوقي

الناشر
مكتبة الأنجلو المصرية
١٦٥ شارع محمد فريد — القاهرة

هذه الترجمة مرخص بها ، وقد قامت مؤسسة فرانكلين للطباعة والنشر
بشراء حق الترجمة من صاحب هذا الحق .

The is an authorized translation of a special adaptation of
THE ACHIEVING SOCIETY by David McClelland. Copyright ©
1961 by Litton Education Publishing, Inc. Printed by permission
of Van Nostrand Rheinhold Company, New York, New York.

المشتركون في هذا الكتاب

المؤلف :

دافيد ما كليلاند : أستاذ علم النفس بجامعة هارفارد ، وحاصل على الدكتوراه في الفلسفة من جامعة ليل . وقد سافر وحاضر في كثير من بلاد العالم . كما أشرف على العديد من البحوث للجوانب المختلفة للدوافع الإنسانية . ألف واشترك في كثير من الكتب من بينها :

The Roots of Consciousness, Personality, The Achievement Motive.

المترجمان :

الدكتور محمد سعيد فرح : مدرس علم الاجتماع بكلية الآداب بالبنيا . حاصل على الدكتوراه في الآداب - قسم علم الاجتماع - جامعة الاسكندرية . اشترك في ترجمة كتاب ومشكلات أساسية في علم الاجتماع ، تأليف جون ركس . الدكتور عبد الهادي الجوهري : مدرس علم الاجتماع السياسي بجامعة أسيرط . حصل على دراساته العليا في الاجتماع والسياسة من كلية دلهي للاقتصاد وكلية العلوم الاجتماعية جامعة عليكرة الإسلامية بالهند . اشترك في كثير من البحوث الميدانية . كما نشرت له كثير من المقالات بالإنجليزية والعربية في مجلات الهند . يعمل خبيراً مستدياً بالمركز القومي للبحوث الاجتماعية والجنايئة ووزارة الشؤون الاجتماعية .

المراجع والمقدم :

الدكتور عبد المنعم شوقي : عميد كلية الآداب والعلوم الإنسانية - جامعة أسيرط ورئيس قسم الدراسات الاجتماعية بالكلية . حصل على الدكتوراه في الرعاية الاجتماعية من جامعة كولومبيا بأمريكا . عمل خبيراً بهيئة الأمم المتحدة من ١٩٥٣ إلى ١٩٥٦ ومن ١٩٦٦ إلى ١٩٧١ ، وخبيراً بالمركز الدولي لتنمية المجتمع بدرس البيان من ١٩٥٨ إلى ١٩٦٠ ورئيساً لقسم تنظيم المجتمع بالمعهد العالي للخدمة الاجتماعية من سنة ١٩٦٠ إلى ١٩٦٣ . نشرت له الكثير من الكتب من ضمنها : مجتمع المدينة - تنمية المجتمع وتنظيمه - الرعاية الاجتماعية في المجتمع الاشتراكي .

مصمم الغلاف :

الفنان حسين ييكار

محتويات الكتاب

صفحة

١

مقدمة

١٥

الفصل الأول — تفسير النمو الاقتصادي

المشكلة (١٥)، تفسيرات عامة لنمو الثقافة وتدعمورها (١٨)، التفسير الاقتصادي للتنمية الاقتصادية (٢٢)، الحاجة إلى تفسيرات نفسية واجتماعية (٢٦) التفسيرات النفسية والاجتماعية للنمو الاقتصادي (٢٩)، اختبار تفسيرات النمو الاقتصادي (٣٢)، اختبار حالة خاصة (٣٨)، العلاقة بين نمو السكان والتنمية الاقتصادية (٣٨) .

الفصل الثاني — الدافع إلى الإنجاز: كيف يقاس، وآثاره الاقتصاد الممكنة ٤٨

تقدير الدوافع الإنسانية (٤٨)، قياس دافع الإنجاز (٥١)، صياغة الفرض الأساسي: آثار حركة الإصلاح البروتستانتي على الحاجة إلى الإنجاز (٥٧)، البراهين الأولى للعلاقة بين البروتستانتيّة والحاجة للإنجاز والتنمية الاقتصادية (٦١)، خطة البحث (٦٦) .

٧١

الفصل الثالث — مجتمعات الإنجاز في العالم المعاصر

التنظيم الاقتصادي في الثقافات البدائية (٧١)، استخدام قصص الاطفال لتقدير مستويات الدافعية في الدول المعاصرة (٧٩)، تحديد عينة من قصص الاولاد (٨١)، تقدير درجات الحاجة إلى الإنجاز في قصص الاطفال (٨٣)، مقارنة مستويات الحاجة إلى الإنجاز في كتب الاطفال وعند الأفراد (٨٤)، قياس النمو الاقتصادي على أساس الدخل القومي (٩٠)، مناهج بديلة لقياس معدلات النمو الاقتصادي (٩٢)، إنتاج الطاقة الكهربائية كقياس للنمو الاقتصادي (٩٦)، المقارنة بين معدلات التنمية (٩٩)، المستويات القومية للحاجة

إلى الانجاز عام ١٩٢٥ ومعدلات النمو الاقتصادى فى السنوات التالية (١٠١)، مشكلة أضرار الحرب (١٠٣)، المستويات القومية للحاجة إلى الانجاز فى عام ١٩٥٠ ومعدلات النمو الاقتصادى فى السنوات التالية (١٠٦).

الفصل الرابع — العوامل النفسية الأخرى ذات الأثر فى النمو الاقتصادى ١١٢
الانتماء ونمو السكان (١١٢)، الحاجة إلى السلطة والدكتاتورية (١١٦)، الاتجاهات المرتبطة بالتنمية الاقتصادية (١١٧)، الموجز (١٢٤).

١٣٠ الفصل الخامس — السلوك التنظيمى

الدور التنظيمى (١٣٢)، المخاطرة (١٣٣)، الاتجاهات نحو المخاطرة فى ألعاب المهارة وألعاب الحظ (١٣٤)، كفاية الأداء واحتمال النجاح (١٣٦)، الاحتمال المدرك للنجاح (١٣٦)، النشاط الفعال أو الابداعى (١٣٩)، المسئولية الفردية (١٤٢)، معرفة نتائج القرارات (١٤١)، المال كقياس للنتائج (١٤٦)، الإقبال على المهن التنظيمية (١٤٩)، التنضيلات المهنية (١٥١).

١٤٨ الفصل السادس — خصائص المنظمين

مستويات الحاجة إلى الانجاز بين المديرين والمهنيين فى أربع دول (١٥٩)، الحاجة إلى الانجاز والنجاح فى الإدارة (١٦٣)، الخلفية الطبقية الاجتماعية للمديرين فى دول عديدة (١٦٦)، اتقاء قادة رجال الأعمال من جماعات الأقلية المحرومة (١٦٩)، مقارنة دوافع واتجاهات المديرين فى الدول المتقدمة والمتخلفة (١٧٠)، دوافع واتجاهات المديرين فى المؤسسة العامة والخاصة (١٧٤).

١٧٩ الفصل السابع — روح هرميز

تفضيل الألوان الممتعة (١٨١)، السفر (١٨٤)، الحراك الاجتماعى (١٨٦)، الألعاب الرياضية (١٨٧)، النظرة إلى الوقت (١٨٩)، الحسد وعدم الأمانة (١٩١).

الفصل الثامن — مصادر الحاجة إلى الانجاز

الجنس والبيئة (١٩٤)، أساليب تنشئة الطفل (١٩٧)، علاقات الطفل بالوالدين بالنسبة للأولاد ذوى الحاجة العالية وذوى الحاجة المنخفضة إلى الانجاز (١٩٨)، القيم الدينية وأساليب تنشئة الطفل والحاجة إلى الانجاز (٢٠٠)، الدين والطبقة الاجتماعية (٢٠٤)، الحاجة إلى الانجاز بين اليهود (٢٠٦)، القيم الدينية الأساسية (٢٠٦)، العوامل الأخرى المؤثرة في مستويات الحاجة إلى الانجاز (٢٠٩)، جسم الإنسان (٢٠٩)، الأسرة (٢١٠)، المناخ (٢١١).

الفصل التاسع — التعجيل بالنمو الاقتصادى

غرس الاتجاهات والقيم الجديدة (٢١٨)، زيادة الحاجة إلى الانجاز (٢٢٣)، آثار التعليم على الحاجة للانجاز (٢٢٦)، استخدام مصادر الحاجة إلى الانجاز بطريقة أكثر فاعلية (٢٢٧)، نظرة عامة لبعض العوامل الاقتصادية والاجتماعية في عملية النمو (٢٢٩)، المصادر الطبيعية (٢٢٩)، السكان (٢٣٠)، محركات الاستثمار (٢٣١)، خطة عامة للاسراع بالنمو الاقتصادى (٢٣٢)، التعاقد الفردى مع القطاع الخاص (٢٣٥)، كلمة أخيرة (٢٣٧).

مقدمة

القضية التي يتناولها هذا الكتاب بالتحليل هي قضية التنمية أو الخير الذي يحده الإنسان قصدا بهدف تحسين ظروف معيشته . والكتاب في هذا يتناول قضية عادية تناولها كثير من الكتاب ، على أن الجديد فيه هو أنه أعطى وزنا أكبر للجانب النفسي أو السيكولوجي ، فهو يعتقد أن المجتمعات تختلف من حيث شعورها العام بالحاجة إلى بذل الجهد للعمل الاقتصادي — أى الإنجاز — وأن المجتمعات التي يزداد فيها هذا الشعور تنتج نوعا من المنظمين الاقتصاديين العاملين بالموق ذارغبة دافقة وملحة للعمل المكسب ، وأن هؤلاء المنظمين الاقتصاديين يكونون في العادة ، هم الأساس في دفع عجلة التنمية الاقتصادية السريعة .

نقول إن مؤلف الكتاب يرى أن المجتمع ذا الحاجة العالية إلى الإنجاز ينتج نوعا من المنظمين الاقتصاديين ذوي تكوين نفسي خاص يدفع بكل فرد منهم إلى بذل الجهد والقيام بالعمل الفنى في سبيل الإنتاج والكسب ، أى إنه يرى أن مجتمع الإنجاز ينتج أفرادا مجتهدين ومبتكرين ومجددين ومخاطرين وذوى بصيرة اقتصادية ، وأن المجتمع الذى لا يشعربغبة في الإنجاز (المجتمعات الرعوية مثلا) لا ينتج هذا النوع من الرجال .

ويستطرد المؤلف فيؤكد أن الناس يختلفون في استجاباتهم لظروف المجتمع ، يختلفون لأنهم مختلفون أصلا في تكوينهم الوراثى ، كما يختلفون لاختلاف ثقافتهم وموقفهم من تلك الثقافات .

ولكى يتضح معنى هذا رأى ، لابد لنا من أن نشرح بعض المفاهيم الأساسية ، مثل الثقافة والتنشئة الاجتماعية والشخصية والتخلف والتنمية .

الثقافة :

مر الإنسان في حياته بتغيرات كثيرة ومتوالية ، من بينها ثلاثة تغيرات أساسية ، لقبت بالثورات لأنها تركت على ثقافة المجتمع الإنسانى بصمات لا يمكن تجاهلها :

١ - انتقاله من حياة البحث عن طعام إلى حياة إنتاج الطعام والمعيشة الثابتة.

٢ - انتقاله من حياة القرية إلى حياة المدينة التجارية والحرفية .

٣ - انتقاله من حياة المدينة التجارية والحرفية إلى حياة المدينة الصناعية .

في كل مرحلة من هذه المراحل اختلفت ثقافة الإنسان عن ثقافة المرحلة السابقة لها :

١ - في المرحلة الأولى كان الإنسان ينتقل من مكان إلى مكان بحثا عن الطعام . كانت ثقافته بدائية ، يعيش في الكهف أو في حوض شجرة ، ويأكل الحيوانات والثمار ، ويصنع أدواته من الحجر .

٢ - في المرحلة الثانية اكتشف الإنسان الزراعة فأصبح منتجا للغذاء ووجد نفسه مضطرا الى أن يرتبط بمكان واحد فبنى لنفسه مأوى ، ثم استأنس الحيوان و اخترع المحراث والعربة ذات العجلات والمركب الشراعى وعرف كيف يستخدم النحاس ثم الحديد ، وبالوقت تراكت لديه معارف جغرافية وفلكية وكيميائية وطبية وحيوانية ونباتية وهندسية أدت إلى زيادة إنتاجه من الأرض .

٣ - في المرحلة الثالثة ، نتيجة لزيادة الإنتاج الزراعى ، اتجه بعض الناس إلى التجارة والحرف اليدوية . . . وهكذا ظهرت المدن الأولى كمرکز للتجارة والحرف اليدوية . . . ولحباب التجارة ظهر السكّنة والمحاسبون ، ولحسم مشكلات التجارة ظهر الحسّام المركزيون ، ولتأمين التجارة ظهرت الجيوش ، ولتصدير التجارة ظهرت الموانئ ، وبمرور الوقت تجمعت الثروات في أيدي قليلة ، وظهرت طبقة العبيد ، وانتقل اهتمام الحرفيين من صناعة

المحراث والفأس إلى بناء القصور والمعابد الضخمة ، والأثاث الفاخر ،
والأسلحة للجيش ، والجواهر الممتازة ، وتحف الزينة ، وغير ذلك من
الاشياء التى تطلبها الطبقة المحظوظة .

٤ - فى المرحلة الرابعة أحدثت الثورة الصناعية تغييرا جوهريا فى حياة
الإنسان ، فانتقل من العمل فى البيت إلى العمل فى المصنع ، وبعد أن كان
يعمل لنفسه بالصورة التى يراها فى الوقت الذى يراه ، أصبح فردا ضمن
مجموعة ضخمة يعملون جميعا فى مواعيد محددة لصالح صاحب رأس المال ،
ففقد بذلك العامل قدرا كبيرا من حريته وأمنه وكبريائه وزهوہ بنتائجہ ،
وفى الوقت نفسه زادت سرعة التغير ، وزاد الإنتاج ، وزاد دخل العامل ،
وارتفع مستوى المعيشة فى البلاد المصنعة بشكل لم يره الإنسان من قبل ،
وظهرت النقابات والتعاونيات ، وانتشرت مبادئ العدل والمساواة ، واتسع
نطاق الفئة ذات الدخل المتوسط ، وزاد نفوذها ، وظهرت المدن الضخمة :
المتروبوليتان والكورنويليتان ، وتحسنت طرق الاتصال بشكل فاق كل
تصور ، فزاد الاحتكاك بين الناس من مختلف أقطاب العالم ، وبدأ سادات
ثقافات ، وانطمست ثقافات ، وتغيرت صورة الحياة على وجه الأرض .

وهكذا اختلفت ثقافة الإنسان على مر العصور من مرحلة اقتصادية إلى
أخرى . اختلفت اختلافا ضخما من حيث العادات والتقاليد ، والأساليب
الشعبية ، والمعتقدات ، والنظم ، والقوانين ، وطرق الحكم . كما اختلفت
فى الأكل والمسكن والملبس وأساليب العمل والترويح ومراسم الزواج
والطلاق ، كما اختلفت أيضا من حيث معدلات التغير التى زادت سرعتها
زيادة كبيرة .

وكما أثر الزمان فى الثقافة ، فقد أثر فيها المكان أيضا ، فثقافة المجتمع
الأمريكى مثلا تختلف عن ثقافة المجتمع السوفيتى ، مع أن كلا المجتمعين يعتبر
مجتمعا مصنعا ، ففهوم الحرية فى المجتمع الأمريكى يختلف عنه فى المجتمع

السوفيق ، ودلالة ألفاظ مثل ، طبقة ، و ، ملكية ، و ، استغلال ، و ، ديمقراطية ، في المجتمع الأمريكي تختلف عن دلالاتها في المجتمع السوفيق ، ودور الحكومة والشعب في المجتمع الأمريكي يختلف عن دورهما في المجتمع السوفيق ، وأساليب التنمية في المجتمع الأمريكي تختلف عنها في المجتمع السوفيق ، ولم جرا . صحيح أن هناك تشابهاً كبيراً بين شخصية الأمريكي وشخصية السوفيق . . . فكلاهما يؤمن بالعمل والسكد وبذل الجهد ، وكلاهما يشعر بدافع للتجديد والابتكار ، وبرغبة في تحسين الظروف ، وكلاهما يؤمن بالعلم والتجريب ، وكلاهما يراعى الدقة في العمل والدقة في الوقت ، والدقة في المعاملات ، وكلاهما يؤمن بالعدل والنزاهة بالمفهوم الذي حدده له المجتمع . . . إلا أن لكل منهما شخصيته وثقافته كما ذكرنا . فالثقافة الصناعية إذن إطار كبير يحتضن عدداً كبيراً من الثقافات الفرعية : ثقافة الزوس ، وثقافة الألمان ، وثقافة اليابانيين ، وثقافة الفرنسيين ، وثقافة الأمريكيين . . . الخ .

مثال آخر . . . تختلف مظاهر المعيشة وأساليب الحياة في المجتمع المصري عنها في المجتمع الهندي مثلاً ؛ مع أن كليهما مجتمع زراعي متخلف ذو دخل محدود ، ومع أن لسكليهما حضارة عريقة قديمة سبقت حضارة الغرب . تختلف الحياة في البلدين من حيث اللغة ، والمأكل ، والملبس ، والمأوى ، والدين ، والفنون ، ومراسم الزواج والطلاق ، وغير ذلك من التقاليد والأعراف والعادات ؛ ومع ذلك فهي تتشابه في نواح كثيرة ، فكلا المجتمعين يشكو من الجهل والفقر والمرض ، وكلاهما يشن من التقديرية والسلبية والتواكليه وعدم الإيمان بالعلم والسكد والعمل ، وكلاهما فريسة للخرافات والحزبيلات ، وكلاهما يعاني من الجحود في الريف والمظهيرية في الحضر والآنانية بين المتعلمين . فالثقافة الريفية إذن - وهي الثقافة السائدة في كل من الهند ومصر - وعاء كبير يحوى عديداً من الثقافات الفرعية : ثقافة العرب ، وثقافة الهنود ، وثقافة الصينيين ؛ وثقافة الأفارقة . . . الخ .

بعد هذا التقديم نستطيع أن نعرف الثقافة بأنها البيئة - المادية وغير المادية - التي خلقها الإنسان لنفسه ، وتتضمن الصورة المتكاملة والمتشابهة للعلوم والفنون والمعتقدات والفلسفات في أى مجتمع ، وكذا انعكاساتها المادية والاجتماعية .

وللثقافة - أية ثقافة - سمات أساسية يهمننا منها في هذه المقدمة سمتان :

١ - الثقافة نتاج جهد الإنسان المستمر لحل مشكلاته ومقابلة احتياجاته ، ومع ذلك تصبح هذه الثقافة ذاتها قيداً لحرية الإنسان بمرور الوقت ، فتسلك المجتمع تمسكاً شديداً بثقافته التي أخذها عن آباءه وأجداده مشلاً كثيراً ما يعرفه عن الحركة فيصاب بالجمود والتعجر .

٢ - يكتسب الإنسان الثقافة عن طريق التنشئة الاجتماعية ، فهي إذن غير موروثة ، بمعنى أنها لا تنتقل من الآباء للأولاد عن طريق الحيوانات المنوية والبويضات والسكريوموزومات والجينات ، وإنما تنتقل عن طريق المخالطة والاحتكاك والتشرب والتطبيع .

التنشئة الاجتماعية :

يملك السكان الحى عند ولادته ثلاثة أشياء :

— استجابات أو ترميماتية مثل اتساع وضيق حدة العين حسب كمية الضوء الموجودة ، ونزول اللعاب عند أكل السكر ، والتنفس والهضم ... إلخ .

— قدرات مثل الذكاء ، والقدرة على التعلم ، والتذكر والتخيل ... إلخ .

— دوافع : لكل إنسان حاجات أساسية ، فإذا لم يتمكن من إرضاء بعض هذه الحاجات استبد به القلق حتى يتمكن من إرضائها ؛ أى إن الطفل يشعر بدافع لبذل جهد ما لإرضاء بعض حاجاته .

والتنشئة الاجتماعية هي العملية التي يتم عن طريقها تحويل الطفل من

كأن بيولوجى إلى كأن اجتماعى ينشر به ثقافة مجتمع ما واتخاذ موقف منها .
وتعتبر قدرة الفرد على التعلم نقطة التحرك الأولى فى هذا المضمار .

عندما يولد الطفل لا توجد له ذات . فالذات تنمو باحتكاك مع الآخرين ؛ أى عن طريق التفاعل الاجتماعى ، والتغير المستمر ؛ والتكيف مع المواقف والصراعات الجديدة . يبدأ الطفل فى حياته البكرة بتقليد الآخرين ؛ وفى سن السنتين مثلاً يلعب مقلداً دور الأم أو الأخ أو الأخت ؛ وبهذا يمكنه أن يرى الأشياء من وجهة نظر هؤلاء ثم يستجيب للموقف ، وعن هذا الطريق تنمو ذاته شيئاً فشيئاً . وبمرور الطفل فى خبرات اجتماعية مختلفة . . فى الأسرة والمدرسة والمجتمع . . يبدأ فى التعميم ، أى إن ما كان اتجاهاً لشخص بعينه يصبح اتجاهاً عاماً وبعملية التعميم هذه - أى بكشف وتقبل الاتجاهات المشتركة فى كل موقف من المواقف - يتحول الطفل إلى كأن اجتماعى

ويستجيب الفرد للخبرات التى يتعرض لها بطرق مختلفة ؛ فيقبل بعضها ويرفض البعض الآخر ؛ فى حين يساوم على البعض الثالث . وتتدخل احتياجات الفرد الشخصية ، وكذا علاقاته المشتركة معه فى الخبرة الاجتماعية فى تحديد نوع الاستجابة ، سواء أكانت بالقبول أم بالرفض . وفى كل موقف من المواقف يحاول الفرد إرضاء حاجاته الشخصية كما يحاول إرضاء الآخرين فإذا حصل اتفاق حلت المشكلة ؛ وإذا لم يحدث اتفاق لجأ الشخص إلى اتخاذ قرار بالقبول أو بالرفض أو بمحاولة التوفيق بين الجانبين أو لجأ إلى الحيلة فيرضى أحدهما جهراً ويرضى الآخر سرا على سبيل المثال .

معنى هذا أن الذات دائماً فى حالة توازن غير مستريح ، فهى تحاول اجتذاب رضا الآخرين ؛ وتحاول إرضاء نفسها فى ذات الوقت . . . هذا الصراع بين ما يجب أن يفعله الإنسان وما يجب أن يفعله يؤدي إلى تكيف ديناميكى دائم البحث عن مخرج .

يبدأ هذا الصراع ببدء حياة الإنسان ... فالطفل يبدأ حياته باستجابات مركزة حول ذاته دائماً محاولاً إرضاء حاجاته باستمراره . وبالتدريج يبدأ الطفل في استبطان اتجاهات الآخرين ، فيتعلم مثلاً أن الضيق من جانبه سيقلبه ضيق من الآخرين ، وأن اعتدائه على الآخرين ستقابل باعتداءات من جانبهم ، وعلم جراً . وبمرور الوقت تصبح اتجاهات الآخرين المنظرة جزء من الموقف الذي يحيط بالطفل فيتصرف على أساس وجودهما ، ويتعاون مع من حوله في هذا الإطار الجديد . فبعد أن كانت ضوابط الطفل خارجة (من أبيه وأمه مثلاً) تصبح داخلية ويعرف الطفل سلفاً ما هو الصواب ، وما هو الخطأ ، ويتصرف بمقتضى هذه المعرفة ، وبذا تتحول الصراعات التي كانت خارجة (بين الطفل وأمه مثلاً) إلى صراعات داخلية بين الطفل ونفسه .

الطفل إذن ... يتعرف في مبدأ حياته استجابة لـ رغباته الشخصية ... فإذا ما مارس الحياة في مجتمع ما فإنه يتصرف استجابة للثلاثة أشياء :
— حاجاته ورغباته الأساسية .

— الاتجاهات التي استبطنها نتيجة لخبراته في ذلك المجتمع .
— حقائق الموقف الذي يمر فيه .

هناك إذن اختلاف بين استجابات الفرد في مرحلة الطفولة ، واستجاباته في سائر مراحل حياته - ويرجع هذا الاختلاف إلى خبرات هذا الفرد مع أسرته ومدرسته ومجتمعه ، أي إلى عملية التنشئة الاجتماعية .

الشخصية :

تتضمن الشخصية التنظيم العام لمعادنات الشخص وأشعوره واتجاهاته وآرائه المبينة على تكوينه النفسي والجسمي لظروفه الاجتماعية . ويتحدد الشخصية بمجموعتين أساسيتين من العوامل :

١ - عوامل بيولوجية ؛ أوهمها العوامل الوراثية .

٢ - عوامل ثقافية .

يرث الإنسان نوعين من الصفات : صفات جسمية كالطول والعرض ولون العين ، وصفات عقلية مثل الذكاء والقدرة على التذكر وبعض الصفات العاطفية ... إلخ ؛ وتنتقل هذه الصفات من الآباء إلى الأبناء عن طريق الجينات والكروموزومات .

وتتأثر شخصية الإنسان بالبيئة الثقافية التي يعيش فيها عن طريق التنشئة الاجتماعية كما ذكرنا ، أى عن طريق المعيشة فى الأسرة والمدرسة ، ومثله الأصدقاء والمجتمع عامة .

ويهتم علماء الاجتماع بجميع مكونات الشخصية مع إبراز الدور الهام الذى تلعبه الثقافة فى تشكيل الشخصية عن طريق التنشئة الاجتماعية ، ويهتم علماء النفس بجميع مكونات الشخصية دون إبراز دور الثقافة فى بناء الشخصية بالقدر الكافى ؛ وهذا ولاشك أمر طبيعى يتعلق بطبيعة واهتمامات كل من العالين .

التخلف :

يتفق كثير من الكتاب على أن الفقر هو أساس التخلف فى هذا العالم ، والواقع أن هذا صحيح إذا ما تركنا جانبا الدول التى أتها دخول مفاجئة مثل دول البترول فى الشرق الأوسط . ويلخص الكتاب السمات الاقتصادية والاجتماعية للبلاد المتخلفة كما يلى :

١ - ارتفاع نسبة السكان العاملين فى الزراعة والغابات والمناجم .

٢ - انتشار البطالة المقنعة فى الريف وقلة فرص العمل خارجه .

٣ - انخفاض المعدل الفردى من رأس المال القومى .

- ٤ - انخفاض متوسط الدخل القومى .
 - ٥ - انعدام المدخرات لدى غالبية الشعب
 - ٦ - تردد أصحاب المدخرات فى استثمار أموالهم فى الصناعة .
 - ٧ - ارتفاع نسبة الأغذية والمواد الخام بين الصادرات .
 - ٨ - ارتفاع نسبة الكربوهيدرات وقلة البروتين الحيوانى فى غذاء أغلب السكان .
 - ٩ - انحصار أغلب الإئفاق الشعبى فى الحاجات الضرورية جدا من مأكل وملبس ومسكن .
 - ١٠ - انخفاض مستوى الإسكان .
 - ١١ - ارتفاع معدلات المواليد .
 - ١٢ - انخفاض متوسط العمر المنتظر للسكان .
 - ١٣ - ارتفاع معدل السكان لكل طبيب .
 - ١٤ - ارتفاع معدل السكان لكل سرير فى المستشفيات .
 - ١٥ - ارتفاع نسبة الأميين وقلة عدد المتعلمين .
 - ١٦ - قلة الفنيين المتخصصين فى مختلف المجالات
 - ١٧ - ضعف الجهاز الإدارى .
 - ١٨ - الاعتماد على إحدى الدول المتقدمة اقتصاديا اعتمادا كبيرا .
- وباختصار فإن المجتمعات النامية تنقسم بأنها مجتمعات زراعية فى الأساس، وأنها فقيرة كل الفقر ، مما أدى إلى قلة المدخرات والاستثمارات ، وقلة فرص التعليم وضعف فرص التنمية عموما

منذ قديم الزمان والثقافات أو الحضارات الإنسانية في تغير مستمر ، تارة بسرعة وتارة ببطء ... ابتدأت بمرحلة جمع الطعام حتى وصلت إلى مرحلة الصناعة الآلية ... أي إن المجتمع الإنساني قد تغير من مرحلة المجتمعات الصغيرة البسيطة دائمة التنقل إلى المجتمعات الضخمة المعقدة الثابتة . ويرجع هذا التغير إلى محاولات الإنسان المستمرة لمقاولة احتياجاته المادية والاجتماعية والنفسية ، وفي سبيل ذلك قام الصراع بين الإنسان وأخيه الإنسان ، والطبيعة من ناحية أخرى ، مما أدى إلى تنقن الذهن عن حلول كانت أساس التغير . وبتراكم تلك الحلول الناجحة استقل المجتمع من صورة إلى صورة .

والحلول في حياة الإنسان ترجع إما إلى النقل والتقليد أو الاكتشاف والاختراع . يتم النقل والتقليد عن طريق احتكاك المجتمعات بعضها ببعض ، ويتم الاكتشاف عن طريق التعرف على قيمة جديدة لأشياء كانت موجودة من قبل ، أما الاختراع فيتم عن طريق إعادة ترتيب أشياء معروفة من قبل لدى الإنسان بنظام جديد ينتج عنه شيء مفيد لم يكن معروفا لدى الإنسان من قبل .

وسواء تم التغير عن طريق النقل أو الاكتشاف أو الاختراع فإن هناك اتفاقاً على أن العملية إنسانية في الأساس ، أي إنها تتم عن طريق تفاعل متغير في المجتمع مع الجهاز العصبي للإنسان ، مما يدفع به إلى محاولة تغيير الوضع لإرضاء حاجة كامنة في نفسه . وبما لا شك فيه أن مشيرات المجتمع تختلف من ظرف إلى ظرف ، وأن استجابة الإنسان أيضاً للرسالة تختلف من شخص إلى شخص ، ولكن هذا لا ينفي أن أساس التغير هو تفاعل البيئة في الإنسان .

ومع ذلك ، فإن الأمر يختلف عند الحديث عن المدخل المناسب للتنمية ،

يرى البعض أن التنمية الاقتصادية - الممثلة بالذات - هي الأساس ، ويرى البعض الآخر أن التنمية الاجتماعية - التعليم بالذات - هي الأساس - والواقع أن الأمر يختلف من مجتمع لمجتمع . . فدخل التنمية في مجتمع مثل مجتمع الكويت ، أو ليبيا ، أو زامبيا ، يختلف ولاشك عن المدخل للتنمية في مجتمع مصر أو الهند .

عود إلى رأى مؤلف الكتاب :

كان هذا الشرح لازماً لإلقاء بعض الضوء على القضية التي تناولها المؤلف بالمناقشة . والآآن يمكن تلخيص رأى المؤلف :

١ - يحاول المؤلف في الكتاب الذى بين أيدينا الربط بين الدوافع النفسية - الحاجة إلى الإنجاز بالذات - والتنمية الاقتصادية ؛ فمن رأيه أن الدافع إلى الإنجاز يؤدي إلى النمو الاقتصادي ولو بقدر .

٢ - يرى المؤلف أن التنمية الاقتصادية في أى مجتمع تعتمد كثيراً على توافر مجموعة من الأفراد الاقتصاديين الميدانيين^(١) ذوى تركيب نفسى خاص يدفع بكل منهم إلى الاجتهاد والابتكار والمخاطرة في سبيل الكسب المادى وتحسين المركز الاجتماعى .

٣ - تختلف المجتمعات من حيث شعورها بالحاجة إلى الإنجاز ، والمجتمع الممتاز في هذه الناحية ينتج ذلك النوع من الاقتصاديين المجهدين المنظمين المشار إليه في البند السابق .

٤ - يختلف الأفراد من حيث استجاباتهم لظروف المجتمع حولهم ، فاستجابة الناس لمجاعة مثلاً قد يكون بالاستسلام ، أو الهجرة ، أو تخزين الغذاء ، أو زيادة الإنتاج . إلخ . أى إن بعض الناس يستجيبون لتحديات

(١) أطلق المرجان على هؤلاء اسم « المنظمون » .

المجتمع بالاستسلام ، أو بذل حد أدنى من الجهد ، في حين يستجيب البعض الآخر بالعمل النشط وبذل الجهد الجاد .

٥ - يعتقد كثير من الاجتماعيين أن الإنسان نتاج اجتماعي . . . ويحاول مؤلف الكتاب أن يثبت أن الإنسان له دور كبير في تشكيل الظروف التي حوله .

٦ - تشكل شخصية أى فرد استجابة لعاملين : طبيعته الأصلية من ناحية ، والطريقة التي اتبعت في تنشئته من ناحية أخرى ؛ فالترية الاستقلالية مثلا تساعد على تكوين الشخصية المتجتهدة والمبتكرة والمخاطرة ، والتي لا تستسلم لما حولها من ظروف ، وإنما تعمل جاهدة على تطويع هذه الظروف لخدمتها .

٧ - للبدء في تنمية اقتصادية سريعة لابد لآى مجتمع متخلف من أن يقوم بما يلي :

(١) تغيير القيم والمعايير التقليدية في المجتمع - التي هي في العادة قيم مشبثة - إلى قيم ومعايير جديدة تدفع عجلة الإنتاج الاقتصادي . ويقول آخر تغيير قيم ومعايير المجتمعات المتخلفة إلى قيم ومعايير المجتمعات المصنعة ، ويكون هذا عن طريق :

- دعم حرية الصحافة .
- دعم حرية المرأة .
- دعم برامج الترية الاجتماعية .
- دعم مجهودات التصنيع .

(ب) دعم الشعور بالحاجة إلى الإنجاز لدى الأفراد ، عن طريق دعم الترية الاستقلالية في الأسرة والمدرسة والمجتمع ، وتشجيع المتجهدين

والمجدين والمخاطرين للدخول في مجالات العمل الاقتصادي .

٨ - ينهى المؤلف كتابه بتلخيص رأيه في استراتيجية الحاجة إلى الإنجاز للإسراع بالتنمية الاقتصادية في تساميل : ولماذا اضمحلت حضارة فلورنسا ؟ ... ثم يجب : ولقد اضمحلت حضارة فلورنسا باضمحلال رغبة أهلها في الإنجاز ، وتحول اهتمامهم إلى الحب والصدقة والفنون والصراع السياسي .

خطة الدراسة :

لكي يتحقق المؤلف من فرضه ، قام بدراسات ميدانية ومكتبية ذات ثلاث شعب :

١ - دراسة القصص الذي كان سائدا في جيل سابق في مجتمعات تمر في مراحل اقتصادية مختلفة ، وكذا القصص الذي كان سائدا قبل مراحل النجاح الاقتصادي في مجتمعات مثل انجلترا واليونان ، باعتبار أن هذا القصص يعكس في ثناياه مدى الحاجة إلى الإنجاز لدى تلك المجتمعات .

٢ - دراسة قيم واتجاهات الآباء وانعكاساتها على الرغبة في الإنجاز لدى الأبناء في مجتمعات تمر بمراحل اقتصادية مختلفة ، لتوضيح العلاقة بين طرق التنشئة الاجتماعية الأسرية ومدى الحاجة إلى الإنجاز ، لدى الأبناء .

٣ - دراسة درجة الحاجة إلى الإنجاز لدى مجموعة من رجال الأعمال في بلاد تمر بمراحل اقتصادية مختلفة بهدف تحديد العلاقة بين الحاجة إلى الإنجاز والنجاح في المجالات الاقتصادية .

كلمة لابد منها :

بعد هذا العرض السريع يحسن بي - ككاتب للمقدمة - أن أوضح رأيي في الكتاب :

١ - القضية المطروحة قضية مطروقة ، ولكن أحدا لم يعطها حقها من

البحث والدراسة حتى نصل فيها إلى تفسير علمي ، فهي إذن قضية تستحق الاجتهاد في كل ساعة . لقد تناول الكتاب في عرضه عديداً من الأفكار الذكينة الجديدة التي تهتم القارئ العربي ، وخاصة المشتغلين بالسياسة التنموية والتخطيط ؛ فالكتاب بهذا يعد إضافة لا بد منها إلى المكتبة العربية .

٢ - من الواضح أن المؤلف - وهو أمريكي الجنسية - ينطلق في مناقشاته من قاعدة أساسية هي ثقافة الرجل الأبيض في المجتمع البروتستانتي اليهودي الرأسمالي ، فمع محاولاته المتكررة لإثبات حياده في قضية التنمية إلا أن الأمثلة التي استخدمها تعكس ولا شك هويته في شكل خيط رفيع تحلل نسيج الكتاب . ولعل أوضح مثال لذلك استخدام المؤلف لليهود وإسرائيل كمثل يحتذى في مسائل التنمية في أجزاء كثيرة من الكتاب (رأى المترجم والمراجع الإبقاء على هذه الأجزاء كما هي احتراماً لعقيدة القارئ العربي وفهمه وإدراكه للأمور) .

ومع ذلك فإن وجهة النظر النفسية التي أبرزها المؤلف - الدوافع الإنجاز - تستحق ولا شك الإبراز ، كما تستحق المعاناة التي مارسها المؤلف في جمع الأمثلة واستخلاص نتائج البحوث الميدانية عند إعداد الكتاب .

٣ - لا يمكن للقارئ فهم طبيعة التخير والموقف على دوافعه ومعوقاته بالاطلاع على كتاب واحد ، فالكتاب الذي بين أيدينا لا يزيد على أنه وجهة نظر معينة في قضية كبرى . . . بل قضية القضايا ، ألا وهي قضية التنمية .

٤ - لابد للقارئ - في بداية قراءته للكتاب - من أن يطالع على النقرة الأخيرة من الفصل الثاني التي تشير إلى حدود البحث ومشكلاته ، فهي وإن كانت تعكس أمانة المؤلف - إلا أنها تعكس في نفس الوقت المشكلات الحقيقية لبحث ضخم مثل البحث الذي بين أيدينا .

الدكتور عبد المنعم شوقي

الفصل الأول

(١) تفسير النمو الاقتصادي

المشكلة :

حين يقف المرء على قمة برج جميل ، بنى منذ أكثر من ٦٥٠ عاما ، بمدينة فلورنسا بإيطاليا ، وبطل منه على المدينة العظيمة ، يمكنه أن يرى بيوت المال المشيدة من الأحجار الضخمة منذ قرون بعيدة ، حيث عاشت أسرة ميدتشي الثرية ، وأن يرى متاحف الفنون التي راعتها هذه الأسرة ، والكاتدرائية والكنائس الضخمة التي أسهمت أموالهم في بنائها . كما يستطيع أن يتطلع إلى الحقول فيما وراء المدينة حيث يكبد الفلاح كدا ، مشرا طوال يومه مثلما كان يفعل أسلافه من قبل . . فالمدينة تفيض بالحياة : قاعات الجامعة ، والمتاجر ، والمطاعم ، مزدحمة بالناس ، والسيارات ، رمز عصر الآلة ، تملأ المدينة بضجيجها .

ولكن فلورنسا لم تعد اليوم ، كما كانت في القرن الخامس عشر ، حيث كانت مركزاً لحضارة من أروع الحضارات التي عرفها التاريخ . كيف حدث هذا ؟ وما الذي أدى إلى بدء عصر النهضة في إيطاليا وكان سببا في إحياء حركة فكرية عظيمة كانت فلورنسا مركزها وقلبها النابض ؟ وكيف برز في هذه المدينة ، وفي زمن وجيز لا يتعدى

(١) يستعمل المؤلف دائما مصطلحات مثل التنمية الاقتصادية ، والنمو الاقتصادي .

وهذه المصطلحات - رغم ما تتضمنه من تمييز جزئي في المعنى فهي عنده مترادفات بمعنى واحد . (المترجم) .

بضعة أجيال ، رجال عظام تفوقوا في التجارة والآداب وفنون العمارة والنحت والرسم والعلوم والموسيقى ، على الرغم من قلة عدد سكان المدينة ؟ ولماذا تضائل شأن شمال إيطاليا في التجارة والفنون حتى أصبح لا يتميز بشيء الآن عن مناطق كثيرة أخرى في العالم ، رغم أن الناس - فيما يبدو - لا يزالون كما هم يعملون بهمة ونشاط كما كان يفعل أجدادهم في الماضي ؟ ! هل كانت تلك النهضة محض مصادفة ؟ أم جاءت نتيجة لتجمع ظروف معينة ! دارت كل هذه الأسئلة في أذهان المؤرخين ، ولم يجدوا لها جوابا شافيا مقنعا .. فهذه فلورنسا أو شمال إيطاليا كله ، وتدهورهما لم يكن أبدا ظاهرة فريدة .

لن نتقصى في هذا الكتاب كل أنواع النمو الثقافي ، وإنما سنحاول أن نركز اهتمامنا على موضوع واحد ، ألا وهو العوامل التي تؤدي إلى النمو الاقتصادي وتدهوره . ولا شك أن دراسة طريقة توزيع الثروة من الموضوعات الشائكة للغاية ؛ فمن ناحية قد تكون هي الأساس في نمو بعض الجوانب الثقافية الأخرى ، ومن ناحية أخرى أدى سوء توزيع الثروة في القرن الماضي إلى اهتمام خاص بالمشكلة ، وإلى إثارة بعض التساؤلات الهامة . . لقد تراكت الثروات بمعدل أسرع وبمستوى أعلى بكثير مما حدث من قبل في تاريخ العالم ، وخاصة في شمال أوروبا وفي أمريكا الشمالية ، ففي أمريكا الشمالية ، وفي الولايات المتحدة الأمريكية مثلا ارتفع متوسط الدخل السنوي للفرد - على فرض ثبات الأسعار حوالى خمس مرات من عام ١٨٥٠ إلى عام ١٩٥٠ . أما في بريطانيا العظمى ، فقد ارتفع متوسط الدخل السنوي للفرد إلى حوالى أربع مرات في الفترة نفسها . وفي الوقت الحاضر ، يتفاوت متوسط دخل الفرد تفاوتاً كبيراً من مجتمع لآخر ، فدخل الفرد العادى في أوروبا الشمالية أو الولايات المتحدة الأمريكية يعادل عشرة أو اثني عشر مثلاً من دخل الشخص العادى في معظم البلدان الأفريقية أو الآسيوية . هذا التفاوت يثير كثيراً من الأسئلة الهامة .

ولماذا تساءلنا : لماذا يتفاوت مستوى دخل الفرد في مجتمع ما عن مجتمع

آخر . ورغم التشابه الكبير في ظروف المناخ والمصادر الطبيعية ؟ فإن الإجابة تتطلب منا أن نوجه اهتماما كبيرا إلى دراسة الفروق الموجودة بين مكان هذه البلاد من ناحية دوافعهم وقيمهم ، وأنظمتهم الاجتماعية والسياسية . لقد أعطيت المسألة السياسية في عصرنا وزنا كبيرا . ويعتقد كثير من الناس أن تطور بعض المجتمعات بمعدل أبطأ من مجتمعات أخرى ، يرجع إلى سوء الإدارة الحكومية ؛ أى إلى استغلال القوى الاستعمارية ، أو الأقليات الداخلية .

ويتفق الجميع على أن التنمية الاقتصادية هدف من الأهداف الكبرى ، ولا شك أن الجهود الكبيرة التي يبذلها سكان البلدان النامية والمردحة بالسكان - مثل شعوب الهند والصين وأندونيسيا ، للوصول إلى المستوى الذي بلغته المجتمعات الغربية الصناعية ، ظاهرة من أهم ظواهر العصر الحديث ، ولكن الخلاف يدور حول النظام السياسي الأكثر ملاءمة لإنجاز هذا الهدف ، فعلى سبيل المثال تختلف البلدان الشيوعية مع البلدان الديمقراطية الغربية حول الطريقة المثلى التي ينبغي أن يحكم بها الناس لتحسين أحوالهم الاقتصادية ؛ فبينما يضغط الشيوعيون على السلطة المركزية المتحكمات التي تستحوذ عليها الأقلية ، ينادى الديمقراطيون الغربيون بمشاركة أكثر حرية لكل قطاعات المجتمع في تنمية مجتمعاتهم .

لكل هذا أصبح من الأهمية أن نفهم بعض القوى التي تؤدي إلى التنمية الاقتصادية السريعة ، ليس فقط لإشباع الفضول العنى ، ولكن لأسباب سياسية عملية أيضا . وليس غريبا أن نكتشف أن هذه القوى تسكن في الإنسان نفسه - في دوافعه الأساسية والطريقة التي ينظم بها علاقاته مع رفاقه - وقد يكون من الصالح أن نتساءل عما يمكن لعلم النفس الحديث أن يسهم به ليسهل لنا فهم الأسباب التي تجعل بعض الناس يهتمون بالمناشط الاقتصادية أكثر من غيرهم ، ويحققون في ذلك غاية النجاح ، ولو أن هذا

هو الهدف الأول لهذا الكتاب . إلا أنه يحسن بالقارىء ألا يتوقع منا أكثر مما ينبغي ، فالدراسة العلمية للدوافع ، والقيم ، دراسة حديثة ، كما أن علم النفس لم يهتم حتى الآن بالموضوعات الاقتصادية اهتماما كبيرا . ومن ثم فعلينا أن نعتبر هذا الكتاب محاولة أولى يقوم بها عالم من علماء النفس ، يهتم اهتماما أساسيا بالدوافع الإنسانية ليساعد على توضيح مشكلة ذات أهمية تاريخية .

تفسيرات عامة لنمو الثقافة وتدهورها :

من المفيد أن نعرض لمشكلة التنمية الاقتصادية عرضاً تاريخياً ، قبل أن نبدأ دراستنا . لقد كتب كثير من الرجال النابهين عن أسباب قيام الحضارات وسقوطها ، وبقول أكثر تحديداً كتبوا عن القوى المسؤولة عن نمو الاقتصاد وتدهوره ، وبممكننا إدراك أهمية مشاركة علماء النفس في هذا المجال عند مقارنتها بتفسيرات الآخرين .

ويعتقد كثيرون أنه ما يستطيع أن يقدمه علماء النفس في هذا المجال قليل ؛ لأننا قد استغنينا تفسير التنمية الاقتصادية تفسيراً مقنعاً دون الاستعانة بعلم النفس . كما يرى آخرون أن من المستحيل وضع تفسير عام لأسباب نمو الثقافات وتدهورها لكثرة الحقائق الواجب أخذها في الاعتبار . وفي رأي أن هؤلاء جميعاً يتجاءلون ببساطة المشكلة برمتها . كما أن معظم المؤرخين يبحثون عن عامل واحد محدد - مثل الحاكم القوي ، أو العقيدة ، أو الموقع الجغرافي - يسهم في قيام حضارة معينة في فترة محددة .

ولكن ثمة مؤرخين كثيرين يقفرون عند التفسيرات الخاصة . فهم يرون أن أى تفسير عام لا طائل من ورائه ؛ لأن هذا التفسير العام يتطلب دراسة حقائق كثيرة أكثر من أن نحصى ، بل لأن أسباب قيام أو سقوط الحضارات تختلف من حالة لحالة ، وهم محقون إلى حد ما في هذا الرأي ؛ فكل حدث يختلف بطريقة ما عن كل الأحداث الأخرى ، فلا توجد حقبة تاريخية تماثل بدقة حقبة أخرى . ولا يوجد شخص يماثل تماماً الآخرين . على أن هناك علماء استنتجوا عند دراستهم لحضارات كثيرة تعميمات تعتمد

على سمات مشتركة بين الأحداث أو الموضوعات ، ولا ينكرون في الوقت نفسه تفرد وتميز الحدث الذي يدرسه . ولكن إذا سلطنا في البداية بأن كل حالة من حالات النمو الاقتصادي ، أو التطور الثقافي ، لها خصائصها المميزة ، فقد يقبل الذين قالوا بأن التفسيرات العامة مستحيلة ، إمكان وجود سمات عامة مشتركة يمكن إدراكها .

وقد بذلت محاولات كثيرة لاكتشاف هذه السمات العامة المشتركة ، بغية استنتاج تفسيرات عامة . ومن هذه المحاولات محاولة مماثلة قام بها أنصار مفهوم الانتشار الثقافي الشائع في الأنثروبولوجيا . وفقاً لهذا المفهوم ، أى مفهوم الانتشار الثقافي ، فالجنس البشرى قد ارتبط خلال التاريخ بتجارب اجتماعية وثقافية متباينة ، تعبر عن أساليب مختلفة لتنظيمات اقتصادية ، أو سياسية ، أو دينية ، أو اجتماعية . وقد يوجد أحياناً ارتباط بين المصالح ، أو بين القادة ، أو بين أساليب تنظيم النشاط المتباينة ، مما يؤدي إلى حدوث النمو الاقتصادي أو الثقافي . ومن أمثلة ذلك الثورة التكنولوجية التي حورت التطورات العلمية الأساسية التي ظهرت في القرن السابع عشر إلى اختراعات تكنولوجية لها قيمة اقتصادية كبيرة جداً في القرنين الثامن عشر والتاسع عشر . فالانتشار هو الذى أدى إلى ذبوع هذه الاختراعات التكنولوجية الناجحة في العالم . أى إن هناك أشخاصاً رأوا مزايا المخترعات الجديدة ، وطبقوها عندما علموا بها لأول مرة ، مما ساعد على سرعة انتشارها .

وهذه النظرة إلى الانتشار (أو التجارة ، كما يسميها الاقتصاديون) باعتباره سبباً رئيسياً للتطور الاقتصادي ليست مقنعة تماماً . فالصين مثلاً عرفت الكثير عن التطورات التكنولوجية الغربية لقرون عديدة ، ولكنها لم تتحمس إلا في الفترة الحالية لتطبيقها . أما تجربة مجتمعات الشرق الأوسط ، فتجربة جدية بالملاحظة . ففي أثناء عصر كامل — كان فيه الغرب يتطور تكنولوجيا واقتصادياً بمعدل سريع جداً — لعبت التجارة دوراً هاماً في نقل بعض

الأساليب التكنولوجية الغربية من الغرب إلى الشرق الأوسط ، ومع ذلك لم تتأثر بلدان الشرق الأوسط بالحضارة الغربية . وخلافا لذلك فبمجرد أن اتصلت اليابان بالأفكار الغربية ، أخذت الكثير من مظاهر التقدم التكنولوجي الغربي . وهكذا ، يبدو أن الانتشار يصف بعض حالات التطور الاقتصادي ، لكنه أبدا لا يفسر أيا منها تفسيراً واضحاً .

وثمة نظريتان أخريان ، أقدر على التفسير ، وحظيتا بالقبول لفترة طويلة هما : نظرية السلالات ونظرية المناخ ، وربما اقترح بعض العلماء التقليديين ، بأن الخصائص السلافية تجعل بعض الناس أكثر نشاطاً من غيرهم ، وأن ثمة ظروفًا مناخية معينة تساعد على النمو الثقافي . بيد أن المشكلة الأساسية في جميع النظريات التي تدرس السلالات أنها لا تفسر بما يتدين شعب معين - بالنشاط في أوقات معينة دون غيره ! فمثلا لم تختلف خصائص السلالات لسكان فلورنسا وشمال إيطاليا في القرن السابع عشر كثيرا عن خصائصهم في القرنين الخامس عشر والسادس عشر ، عندما كانوا أكثر نشاطاً وحيوية . ولكن في القرن السابع عشر كان عصر النهضة قد انقضى منذ عهد بعيد ، ولم يعد هؤلاء الناس متحمسين كما كانوا من قبل . ومن الغريب أنه - رغم تباين درجات التطور من فترة الأخرى عند الشعب الواحد - نجد من يصر على التفسيرات السلافية للتنمية الاقتصادية استناداً إلى نظرية السلالات .

وتواجه التفسيرات التي تؤكد المناخ ، أو البيئة نفس المشكلة ؛ فهل أصبح مناخ شمال إيطاليا فجأة أكثر إثارة للهمم طوال عصر النهضة ، أم ماذا حدث للمناخ في اليرنان وحدها في القرنين السابع والثامن قبل الميلاد ، فأدى إلى النمو الثقافي في هذا البلد ، ولم يؤثر هذا المناخ في مناطق جغرافية مجاورة وساعد على نموها الثقافي مثلما حدث في اليرنان ؟ . إن للمناخ ميزة واحدة تساعدنا في التفسير . فالمناخ يتغير أحيانا تغيراً جوهرياً في المنطقة ذاتها خلال فترات زمنية طويلة . فمثلا بالإمكان تصور تنابع عصور متتالية ملائمة للنمو تستطيع أن تنتج الفائض الاقتصادي الضروري لدفع عجلة التنمية لفترة زمنية محدودة .

بيد أن الأيسر من ذلك أن نجد أمثلة للظروف البيئية ، مثل الجفاف والأوبئة التي قد تعرقل إلى حد كبير استمرار التطور الاقتصادي لبلد ما .

وقد قدم الجغرافي الأمريكي : السورس هنتنجتون (١٨٧٦ - ١٩٤٧) ، أفضل برهان على دور المناخ في نمو الحضارات العظيمة . وأكد أن المناخ الأكثر ملاءمة للنشاط الإنسان يتطلب اعتدال درجة الحرارة ، وأيضاً سقوط كمية عادية من الأمطار ، وهبوب رياح متوسط باستمرار . وهذا التصنيف الذي قدمه هنتنجتون لما يحدثه المناخ من طاقة في الإنسان ، يرتبط ارتباطاً وثيقاً بمناخ تلك المناطق التي توجد فيها حضارات عظيمة للآن . أو وجدت بها حضارات عظيمة في الماضي . ولكن رغم أنه من الممكن أن يحدد لنا المناخ الأماكن التي يستطيع أن يبنى فيها الإنسان مثل هذه الحضارات ، فإن المناخ وحده ، لا يفسر لنا أسباب نمو الحضارة في مكان ما أسرع من مكان آخر في نفس المنطقة المناخية من العالم . فمثلاً ، تقع بولندا وبريطانيا في منطقة المناخ الذي يدفع الإنسان إلى بذل مزيد من النشاط ، إلا أن متوسط دخل الفرد في بريطانيا يعادل سبعة أو ثمانية أمثال متوسط دخل الفرد في بولندا . ومن ثم فالمناخ عامل محدود في تفسير نمو الثقافة .

وقد استخدم المؤرخ الإنجليزي آرنولد توينبي نظرية معدلة عن البيئة في كتابه « دراسة في التاريخ » . ولا يقتصر مدلول مصطلح البيئة في هذا الكتاب على المناخ والخصائص الجغرافية وحدهما ، بل يشير إلى الظروف الاجتماعية أيضاً . وأهم ما تقدمه البيئة بمعناها الجديد عن آرنولد توينبي هو « الحافز » أو العامل الذي يحث النشاط ، والذي قد يظهر في ظروف خاصة مثل قسوة المناخ ، أو الرغبة في استغلال أراض جديدة أو المعيشة في منطقة تقع على الحدود المجاورة لدولة أخرى ، أو سرع معاملته جماعة الأقلية . كما يلزم أن يكون الحافز معتدلاً ، فلا يكون قوياً جداً أو ضعيفاً جداً . فمثلاً المستوطنون النازحون من اسكتلندا قد أنمازتهم الظروف المناخية في أيسلندا ، لكن

الأرض الخضراء كانت تحدياً قوياً لهم لم يستطيعوا فهمه . كذلك أدى التحيز الاجتماعي ضد الصينيين في الملايو إلى زيادة نشاطهم ، ومع ذلك فإن نشاطهم في ولاية كاليفورنيا في غرب الولايات المتحدة كان ضعيفاً ، بالرغم من التعصب الاجتماعي الأكثر عنفاً ضدهم . وينصب الاعتراض على نظرية توينبي في أنها من العمومية بحيث يتعذر تخطيطها . وإذا كانت الحضارة نشطة باستمرار ، فإن المؤرخ يستطيع أن يثبت دائماً وجود الحافز الكافي . ومع ذلك فإن هذه النظرية لا تفسر إلا القليل ، كما أنها من المؤكد تفتقد القدرة على التنبؤ . وإذا ما أراد الأشخاص في البلد النامي معرفة ما يجب أن يفعلوه لزيادة النمو الاقتصادي فإن الإجابة وفق مصطلحات توينبي هي أن المجتمع ينبغي أن يقدم الكمية المناسبة من « الحافز » . ولا ريب أن هذا التفسير صحيح ، ولكنه لا يساعدنا كثيراً .

التفسير الاقتصادي للتنمية الاقتصادية :

ولما أن نعرض لبعض التفسيرات الاقتصادية المتخصصة التي تدرس زيادة الرفاهية المادية للإنسان - وتقوم هذه التفسيرات على عوامل نفسية واجتماعية . وقد تسعى هذه التفسيرات إلى إرجاع الإنجازات العظيمة في المجالات الاقتصادية إلى العادات والنظم الإنسانية . كما تعد التفسيرات التي قدمها هؤلاء الذين تخصصوا في التاريخ الاقتصادي والنظرية الاقتصادية تفسيرات واسعة وغير محددة ، حتى إنه يمكن شرحها بعبارات بسيطة . وهدفنا هو أن نبين كيف يدرس الاقتصادى موضوعه ، لا أن نتعرض لتقرير إسهامه في فهم التنمية الاقتصادية .

وبعد التفسير الاقتصادي للتنمية ، تفسيراً عقلانياً . ووفقاً لهذه الرؤية فإن الإنسان يؤدي أفعاله حسب مصالحه الذاتية ، ولكنه يفيد المجتمع كله ، عندما يحول الضغوط ، التي تفرض عليه من داخل النظم الاقتصادي أو خارجه ، إلى مناشط تؤدي إلى إنتاجية أكثر ، أو ثروة أضخم . ولندرس مثلاً طريقة جديدة في الإنتاج تؤدي إلى تحسين الإنتاج - مثل اختراع حل

من الأسلاك مكن العاملين في المناجم من استخراج الفحم من الأرض بأسرع مالمو حلوله فوق ظهورهم . وأصبح مألوفا بعد استخدام هذا الجبل ، أن يبحث مالك كل منجم عن ميزة يتفوق بها على ملاك المناجم الآخرين بالتطوير السريع لمثل هذا الاختراع . وقد يفسر هذا المثال الذي ترتبط فيه مصلحة الإنسان الذاتية بالاختراع الجديد بخلق ميزات ومساوىء محتملة ، وقد يفسر الزيادات الناتجة في المجال الاقتصادي والإنتاج . وحتى اليوم ، فهذا التفسير العقلاني هو السائد بين الاقتصاديين لدساطه ، ولأن العقل يقبله بسهولة .

وباستخدام الدراسات النفسية العقلية السائدة يستطيع الاقتصاديون أن يركزوا على الأحداث الرئيسية التي تؤثر في النظام الاقتصادي وتولد استجابة توافقية تؤدي إلى زيادة الإنتاج . ورغم تبين نظريات عدد كبير من الاقتصاديين في نواح هامة ، فإن طريقهم العامة للتفسير يمكن أن تحتجب تحت مقولات رئيسية أربع :

- (١) تراكم رأس المال (ويتضمن ذلك التحسينات التكنولوجية) .
- (٢) التغيرات السكانية .
- (٣) تقسيم العمل على مناشط متخصصة .
- (٤) العملية التنظيمية ومهمتها التنظيم والإدارة ، وتحمل المخاطر في المشروعات التجارية سعياً لطلب الربح .

وقد بدأت الدراسات الجادة في النظرية الاقتصادية في القرن الثامن عشر في أنشاء الحقبة الأولى من الثروة الصناعية في إنجلترا ، ومن ثم فلا غرابة ، أن نجد عدداً كبيراً من هؤلاء الاقتصاديين الرواد ، ابتداء من الاقتصادي الاسكتلندي آدم سميث (١٧٢٣ - ١٧٩٠) قد أكدوا أن اختراع أفضل الأدوات والآلات هو السبب الرئيسي للزيادة الكبيرة في الإنتاج والرفاهية المادية .

وقد أدت التحسينات التكنولوجية الكثيرة مثل اختراع الجبال

المصنوعة من الشاك التي تستخدم في المناجم ، واختراع المحرك البخاري والاساليب التكنولوجية المحسنة لصهر الحديد والتي سهلت من صناعة القضبان الحديدية - إلى رفع مستوى كفاءة الإنتاج وزيادة الأرباح . وقد تشتمل هذه الزيادة في الأرباح مرة أخرى ، مما يزيد من التحسينات التكنولوجية وزيادة الإنتاج . وقد أكد الاقتصاديون أهمية التطورات التكنولوجية في أواخر القرن التاسع عشر ، والتي نشاهد آثارها حتى اليوم بوضوح . وكذلك أكد الفيلسوف والسياسي الألماني كارل ماركس (١٨١٨ - ١٨٨٣) ، أهمية التكنولوجيا كقوة فاصلة في التاريخ . وقد ادعى كارل ماركس أن التكنولوجيا قد تسرع من الصراع الطبقي ، فأصحاب العمل يستخدمون الآلات لزيادة الأرباح ، في حين يدرك العمال أن الآلات ستحل محلهم وستضطرمهم إلى قبول أجور أقل . وينتهي هذا الصراع باستيلاء العمال على السلطة حماية لأنفسهم من استغلال أصحاب العمل .

وبكذلك فالدراسات الأولى لرجال الاقتصاد اعتبرت الزيادة في السكان قوة كبرى تؤثر في النمو الاقتصادي . وقد اعتقد كل من آدم سميث والاقتصادي الانجليزي دافيد ريكاردو (١٧٧٢ - ١٨٢٣) أن زيادة السكان قد تقلل من معدل النمو الاقتصادي ، وستؤدي حتما إلى توقف النمو الاقتصادي كلية . وقد صيغت نظريات في القرن العشرين مؤداهما أن الزيادة الكبيرة في عدد السكان تحد من النمو الاقتصادي السريع في البلدان النامية . وبخلاف هذه الدراسات فإن الاقتصادي الانجليزي جون مينارد كينز (١٨٨٣ - ١٩٤٦) بين أن زيادة السكان قد تؤثر في الطلب على السلع ، ومن ثم تحفز الإنسان إلى عملية الاستثمار ، وتؤدي في النهاية إلى زيادة النمو الاقتصادي . وسواء أكانت زيادة السكان تسرع من النمو الاقتصادي أم تبطئه ، فإن علماء الاقتصاد يرونها إحدى القوى الحاسمة التي تؤثر في معدل النمو الاقتصادي .

أما تقسيم العمل ، أو التخصص في الوظائف الاقتصادية ، فقرة أخرى ، ووفقا لآراء آدم سميث فإن زيادة تقسيم العمل تؤدي إلى : (١) زيادة المهارات بين العمال (٢) وتقصير الوقت اللازم لإنتاج السلع (٣) واختراع آلات وأدوات أفضل . وقد أدت فكرة تقسيم العمل في النهاية إلى تطور نظام المصنع الذي يؤدي فيه آلاف العمال مجموعة من الأعمال الروتينية نسبيا لأنها كانت الوسيلة الأمثل والأقدر لإنتاج كميات ضخمة من السلع . وقد أدرك كارل ماركس والشيوعيون الرغبة الملحة في أن يركز الرأسماليون الإنتاج في المصانع ، إلا أنهم في الوقت نفسه يؤكدون أن أساليب الإنتاج هذه تؤدي حتما إلى تقليل احترام العمال لأنفسهم ونقص الرفاهية الاقتصادية في النهاية . يبدو أنه لا يوجد شخص يشكر أعمية استخدام هذه الوسائل لتحقيق الكفاية القصوى :

وتعبد العملية التنظيمية القوة الرابطة الأساسية في التنمية وفقا لآراء كثير من أصحاب النظريات الاقتصادية . وقد نظر دافيد ريكاردو إلى المشكلات الاقتصادية بضرورة عامة من خلال رؤية المنظم ، أو صاحب رأس المال ، الذي قد يستثمر أمواله في المشروعات الاقتصادية بطرق مختلفة ، وينظم إنتاجه ، ويؤجر أرضه ، ويدفع الأجور ، كما يقرم بأداء أعمال أخرى من هذا النوع لصالح الآخرين . كما أن الرغبة في الربح تمل عليه كل قراراته . وقد رأى ماركس أيضا أن الدافع إلى الربح هو القوة المحركة الأولى لوجود الطبقة الرأسمالية . ولكنه أيضا السبب وراء هلاكها الحتمي ، لأنها في سعيها وراء الأرباح وحدها ستزعم العمال في النهاية على تنظيم أنفسهم والقيام بالثورة . وكان الاقتصادي الأمريكي النمساوي الاصل جوزيف شوميتز (١٨٨٣ - ٩٥) أول من مجد دور المنظم واعتبره القوة الأساسية في التنمية الاقتصادية . وقد اعتقد شوميتز أن أى نظام

اقتصادي لا ينمو نموا تلقائيا ، أو حتى نموا منظما ، ولكنه يدفع إلى الأمام بالتفاضات من النشاط يقوم بها رجال ذوو كفاية يريدون أن يروجوا سلعا جديدة ، وأساليب جديدة للإنتاج ، وأن يستغلوا مصادر جديدة للمواد ، وأن يفتحوا أسواقا جديدة . ويرى شومبيير أن المنظم ليس مجرد إنسان عاقل يسعى إلى الربح وحده ، أو يتخذ القرارات استناداً إلى تقديرات المنطق وحدها ، بل أيضا إنسان له دوافع لا منطقية تسعى إلى إقامة أسرة من سلالة تسيطر على النشاط الاقتصادي ، وتحقيق الانتصار في معركة التنافس ، والتمتع بلذة الخلق .

الحاجة إلى تفسيرات نفسية واجتماعية :

ولكن كيف يمكن أن يسهم علم النفس وعلم الاجتماع في هذه الدراسة..؟ أليست تفسيرات الاقتصاديين ، مثل تلك التي عرضنا لها من قبل ، كافية لتفسير النمو الاقتصادي ؟ يبدو أنها ليست كذلك ، لأن أصحاب النظريات الاقتصادية أنفسهم قد آمنوا دائما بأن مصادر التفسير في النسق الاقتصادي تكمن خارج النسق نفسه ، كما أن هؤلاء العلماء لم يعرفوا لماذا توجد المخترعات التكنولوجية ذات الأهمية العلمية في فترة معينة من التاريخ بمعدل أسرع من معدلها في فترة أخرى . وقد أكدوا على أهمية الادخار ليتسنى إعادة استثمار الأرباح في توسيع نطاق المشروعات الصناعية والتجارية . ولكن يبدو أن الدافع إلى الادخار ، وإلى الاستثمار وإلى الاتجاهات الأخرى الضرورية للنمو الاقتصادي ، دوافع نفسية ، وليس قوى اقتصادية . وقد كان عالم الاجتماع الألماني ماكس فيبر (١٨٨١-١٩٦١) أول من أكد أن الاتجاهات الرأسمالية الحديثة قد نشأت عن عقيدة دينية معينة ظهرت منذ أربعة أجيال في أوروبا ، عندما صار عدد كبير من المسيحيين البروتستانت على الكنييسة الكاثوليكية . وهكذا قدم فيبر الأساس للجهود التي تبذل لفهم الأصول

الاجتماعية والنفسية لقوى اقتصادية سياسية ، مثل التقدم التكنولوجى السريع ،
والتنحصر فى العمل ، وزيادة السكان ، والقيادة التنظيمية الذبطة .

والرأى السائد الآن أن هناك نظريات اقتصادية ظهرت فى الماضى تضمنت
عوامل لا اقتصادية كثيرة ، مثل حسن التدبير ، والاستقرار السياسى ، والرغبة
فى الإنجاز ، والإعداد الملائم لعمال مهرة ، والانتشار السريع للمعرفة . ورغم
أن هذه العوامل تمكننا من وصف فترة محددة من النمو الاقتصادى فى بلد
معين وصفاً أدق ، فإنها لم تدرس دراسة وافية . وعلاوة على ذلك فإنها لا تؤدى
إلى تفسير عام له قيمة عن البلدان النامية عندما يختفى أحد العوامل الأساسية .
وسنوضح هذه الفكرة ببعض الأمثلة :

فلندرس مثلاً عملية الاستيطان فى الأقاليم الغربية من الولايات المتحدة
فى القرن التاسع عشر . فها هو التفسير العقلانى لعملية إقامة السكك الحديدية
عبر القارة الأمريكية ، رغم أن الشاطئ الغربى يكاد يكون خالياً من السكان ؟
وقد تجلّت الحفاقة الاقتصادية لهذه المغامرة بوضوح عند آلاف المستثمرين من
حاملى أسهم السكك الحديدية - الذين خسروا أموالهم فى البداية . ولكن بدون
إقامة السكك الحديدية ، ما كانت الولايات المتحدة لتستطيع أن تتطور تطوراً
سريعاً كما حدث ، أى أن المشروع كان ناجحاً فى النهاية ، رغم تعثره فى البداية .
وظهر أنه كان غامضاً تماماً عند كثير من الرجال العقلاء فى ذلك الحين . وهكذا
فالناس لا يسلكون سلوكاً يتمشى والاعتبارات الاقتصادية العقلية العامة ، بل
قد يقومون بأداء أفعالهم لأسباب نفسية واجتماعية متعددة . وفضلاً عن ذلك
فهناك سبب هام يدعونا إلى الشك فى اعتبار القوى الرئيسية للنمو الاقتصادى
هى قوى عقلية بأى حال من الأحوال .

وقد وضع عالم الاجتماع الأمريكى بول لزرزفيلد هذه الفكرة توضيحاً

جلباً. وقد تسامل : من هو هذا الرأسمالى الواعى الحريص الذى كان يمكن أن يستثمر أمواله فى شراء آلة الطباعة عندما اخترعها المخترع الألماني جون جوتنبرج فى القرن الخامس عشر ؟ فإذا ما درس الرأسمالى مشروع جوتنبرج لطباعة الكتب ، وما يتوقع له من نجاح ، عند اختراع الآلة الجديدة ، لانهى بلا ريب إلى نتيجة مؤداها أن الطلب على الكتب الجديدة لن يكفى إطلاقاً لتبرير استثمار أمواله فى اختراع جوتنبرج للأسباب الآتية :

(١) أن من يستطيع القراءة من الناس قلة قليلة . (٢) أن أولئك الذين يستطيعون القراءة بسهولة لديهم الكتب الكافية . (٣) من المحتمل ألا يشتري الناس الكتب التى تخرجها مطابع جوتنبرج لأنها طبعت طباعة آلية . كما أنها أقل جاذبية من تلك التى يقوم الأفراد بنسخها .

وأيضاً قد لا يريد الرأسمالى أن يستثمر أمواله فى هذا المشروع : لأن عملية الاستثمار قد تؤدي إلى الاستغناء عن نسخ الكتب . وهذا المثال ليس محض خيال ، فإننا نعودنا أن تقوم الاختراعات والتحسينات التكنولوجية بعد أن تحقق نجاحها ، أى إذا تحقق نجاح الاختراع ، فإننا نفترض فى الجبال أن ظهوره كان له ما يبرره اقتصادياً فى عصره . ولكن يبدو أن هذه الفكرة فكرة زائفة . فإن نجاح الكثير من المشروعات يعتمد على ترابط الجهود العقلانية لأشخاص كثيرين .

وتتحلى هذه النتيجة إذا ما درسنا حالة البلدان النامية فى الوقت الحاضر . فإذا قبلنا اتجاهات ومعتقدات أصحاب النظريات الاقتصادية التقليدية ، فمن العسير أن نتخيل كيف تتقدم هذه البلدان . فالمخاطرة أكبر من أن يتحملها المنظم ، إذ لا يوجد طلب واضح على مناشطه ، كما أن العمال لم يدرّبوا فى هذه البلدان على المهارات اللازمة لقيام اقتصاد صناعى . كذلك تفتقر الحاجة إلى المخترعات ، ولا يمكن استغلال المخترعات القادمة من الغرب لعدم وجود

رأس المال اللازم لشراؤها ، أو نقص الموارد الضرورية التي يمكن استغلالها ، أو لقلة الرجال وفضلا عن ذلك ، فالزيادة السكانية أسرع من الزيادة في الإنتاج . ويرى الاقتصادي الذي تعود تفسير الظواهر الاقتصادية وفق مصطلحات عقلانية بحتة ، أن الموقف في هذه البلدان ميثوس منه تماماً ؛ إذ لا يوجد إنسان يقوم بتدرياته على أسس عقلية يقبل أن تستثمر أمواله في بلد نام ، مثله مثل الرأسمالي الذي أشار إليه بول لزرزفيلد الذي خشي من استثمار أمواله في آلة طباعة جوتنبرج . وقد اضطر اقتصاديون محدثون كثيرون - نتيجة لفهم تلك الصعاب - إلى تغيير تفسيراتهم التقليدية العقلانية . وقد اعتم هؤلاء الاقتصاديون اهتماماً قوياً بمشكلة زيادة معدل النمو الاقتصادي في البلدان النامية ، وأدركوا أهمية العوامل اللاعقلية ، أى العوامل الاجتماعية والنفسية التي تدفعنا إلى عدم تخطيط برامج التنمية وفق أسباب اقتصادية بحتة . ومن ثم فهناك حاجة واضحة إلى مساعدة علماء النفس وعلماء الاجتماع لتفسير مثل هذه العوامل .

التفسيرات النفسية والاجتماعية للنمو الاقتصادي :

وقد أدرك بعض العلماء منذ فترة طويلة أن العوامل النفسية والاجتماعية تعد جزءاً من القوى الاقتصادية التي تؤدي إلى التنمية . فمثلاً ، قد اقترح بعض الاقتصاديين قائمة من الدوافع الإنسانية الرئيسية التي لها أهمية في التنمية ، مثل الحاجة إلى الاستهلاك ، والرغبة في إنجاب الأولاد ، والميل إلى تطبيق العلم في الأغراض الاقتصادية . بيد أن هؤلاء الاقتصاديين قد اعترفوا أن فهمهم لهذه الدوافع قد يختلف عن فهم عالم النفس لها . فمثلاً ، الدافع إلى تطبيق العلم في الأغراض الاقتصادية قد لا تكون له أهمية أساسية عند عالم النفس ، لكن تطبيق العلم في الأغراض الاقتصادية قد ينجم عن دافع آخر يستطيع عالم النفس أن يقيسه . وقد أكد اقتصاديون آخرون أيضاً العوامل

النفسية التي تؤثر في التقدم الاقتصادي . . فتلا الرغبة في السلع ، تعد عاملاً نفسياً واضحاً بين شدة كفاح الناس في سبيل زيادة رفاهيتهم الاقتصادية . كما أن التهاافت على السلع قد تحد منه المعتقدات الدينية التي تدعو إلى التفرغ للعبادة ، والمناشط الاقتصادية الأخرى . كذلك يمكن أن يحد منه قصور المعرفة عن السلع المتاحة للشراء . . فالتناس لا يطلبون أجهزة الراديو إلا إذا علموا بوجودها، وثمة عوامل نفسية لاثقلية أخرى تؤثر في التنمية الاقتصادية، مثل الاتجاه إلى العمل وروح المغامرة . إلا أن دراسة مثل هذه العوامل التي تؤكد الحاجات والاتجاهات النفسية التي تساعد الاقتصادى تخرج عن نطاق النظرية الاقتصادية التقليدية . وهذه الدراسة تستلزم وجود دراسات نفسية للاتجاهات والحاجات التي تساعد عالم الاقتصاد . وجدير بالذكر أن الباحثين الاقتصاديين قد أشاروا إلى أن مثل هذه الحاجات والاتجاهات هى عوامل مؤثرة في التنمية الاقتصادية ، إلا أنهم لم يفعلوا إلا القليل لقياسها واختبارها اختباراً علمياً .

ولا ريب أن علماء الاجتماع ، قد ركزوا تركيزاً شديداً على العوامل الاقتصادية أكثر من علماء الاقتصاد . وقد بدأ ماكس فيبر - كما ذكرنا آنفاً - اتجاءاً هاماً للغاية عندما حلل أصول الرأسمالية الحديثة في إطار الثورة البروتستانتية في الكنيسة المسيحية وتأكد البروتستانت الأوائل أهمية العمل الشاق . كما أن علماء الاجتماع المحدثين قد ركزوا اهتمامهم على وصف البناء الاجتماعى للمجتمعات الصناعية الحديثة، وبينوا كيف أنها تتباين عن المجتمعات التقليدية . فتلا يرى عالم الاجتماع الأمريكى تالكوت بارسونز أن شعوب المجتمعات الصناعية تقوم أفرادها بقيمة ما يؤدونه من عمل، فمكانتهم في المجتمع يحددها ما ينجزونه . أما في المجتمعات التقليدية ، فالأفراد يقومون حسب مكانتهم (فمكانتهم متوارثة وتحدد عند الميلاد) . وكذلك فالتناس في المجتمعات الصناعية قادرون على التنافس للحصول على أى عمل، أما في المجتمعات التقليدية، فقد خصص لكل شخص عمل خاص لا يتجاوزه تحدهه مستويات المركز الجامد . وقد عرضنا هذه العوامل لنوضح كيف يدرس عالم الاجتماع النمو الاقتصادى فحسب .

ولنا أن نبدى في هذا المجال ملاحظتين عامتين على التفكير الاجتماعى .
أولاهما أن علماء الاجتماع لم يحاولوا حتى الآن اكتشاف كيف أن خاصية
بناء اجتماعى معين - مثل التأكيد على المكانة المكتسبة بدلا من المكانة
الموروثة - يؤثر في اتجاهات الناس في المجتمع . فعلماء الاجتماع لا يستطيعون
عندما يفترضون نظريا وجود هذه الاتجاهات اختبار ما إذا كانت هذه
الاتجاهات موجودة وجودا حقيقيا في مجتمع ما أم لا . والملاحظة
الأخرى ، أنه إذا ما قورنت الخصائص الاجتماعية للبلدان الأكثر تقدما
مع الخصائص الاجتماعية للبلدان المتخلفة ، فقد يخرج عالم الاجتماع نتيجة
مؤدعا : أن الخصائص الاجتماعية للمجتمعات النامية هى سبب نموها
الاقتصادى السريع . لكن هذه النتيجة مضطلة . فإذا كانت المكانة المكتسبة
سمة لبعض المجتمعات الأكثر تقدما فليس صحيحا بالضرورة أن المكانة
المكتسبة كما رأى بعض علماء الاجتماع سبب إلى حد ما في التنمية الاقتصادية .
فالإخفاق في التمييز بين ما هو كائن وما يجب أن يكون حدث دائما في
تفكير علماء الاجتماع الرواد . أما علماء الاجتماع المحدثون فقد تحطوا
مرحلة الوقوع في هذا الخطأ بسهولة ، رغم أن مناهجهم وقصور معرفتهم
لما يحدث التغير الثقافى ، تجعل من العسير عليهم تجنب الوقوع في هذا الخطأ .
ومن المحتمل أن يقبل معظم علماء الاجتماع أننا ينبغي أن نقدم تفسيرات
نظرية للأنماط المختلفة للمجتمعات التى تعيش في مراحل متباينة من التطور
الاقتصادى ، ابتداء من الأشكال التقليدية للنظم الاقتصادية إلى الأشكال
الصناعية الحديثة ، أى إن هناك ضرورة لمزيد من وصف هذه المجتمعات .
بيد أنه من الممكن أيضا أن نتجاوز مرحلة الوصف ، وأن نتوصل إلى تفسيرات
أساسية بتطبيق مفهومات علم النفس واستخدام مناهج أدق تساعد على عزل
العوامل التى تؤدي إلى النمو الاقتصادى .

وحتى الآن فقد أسهم علماء النفس إسهاما قليلا جداً في فهم التنمية
الاقتصادية . وقد قام علماء النفس في السنوات الأخيرة بحوث كثيرة عن

الاشياء المفضلة عند المستهلك ، والظروف المثالية للعمل ، وعن العلاقة بين مستوى الدخل والادخار والاستثمار . بيد أن الدراسة الأخيرة هي التي تربط ارتباطا مباشرا بالتنمية الاقتصادية . فأغلب علماء النفس لم يهتموا كثيرا بالاقتصاد . فعلماء النفس يرون أن الاقتصاد ليس علما أساسيا ، ولكنه مجال للدراسة يمكن أن تطبق فيه المبادئ النفسية العامة مستقبلا . وهذا الكتاب في الحقيقة لا يقصد أن يكشف إجابات لأنواع المشكلات الاقتصادية والاجتماعية التي ناقشناها من قبل . فالكتاب يبدأ بمشكلة في علم النفس ، هي بصفة خاصة محاولة عزل عدد محدود من الدوافع الإنسانية الأساسية وقياسها . وبعد أن أجريت دراسة أساسية هامة عن هذه الدوافع اتضح أن ثمة دافع من هذه الدوافع يرتبط بالنمو الاقتصادي ، وقد صمم البحث الذي عرضنا له في هذا الكتاب لتوضيح هذه العلاقة ، وللمحاولة تطبيق نتائج علم النفس وأساليب البحث في هذا العلم على مشكلة ذات أهمية كبرى عند علماء الاقتصاد وعلماء الاجتماع .

اختبار تفسيرات النمو الاقتصادي :

وثمة نقد أساسي للتفسيرات السابقة للنمو الاقتصادي - سواء أكانت تفسيرات اقتصادية أم تفسيرات لا اقتصادية - مؤداه أن هذه التفسيرات لم تختبر اختبارا علميا منهجيا ولم تخضع للتجربة . فالإجراءات التقليدية التي اتبعها الاقتصاديون والمؤرخون لجمع البراهين لإثبات قضية عامة أو نفيها تختلف عن الإجراءات التي تستخدم في علم النفس وعلوم السلوك الإنساني . ومن الضروري أن نفهم هذه الفروق . فالاقتصادي والمؤرخ يتبعان عادة اتجاعا مدرسيا قديما يؤكد أهمية الحالات المتطرفة . وهما يستشهدان بنماذج أساسية ، وآراء السلاطات القائمة . بيد أن الباحث في العلوم السلوكية يستخدم مناهج أحدث تؤكد التجريب والقياس والاختبارات الإحصائية . ولما كانت هذه المناهج قد ظهرت لتقلل من الخطأ الذي يحدثه عدم اختبار الفروض ،

أو القضايا ، التي يدرسها علم النفس . أو علم الأحياء اختبارا عليا ، فينبغي أن تعم فائدة هذه المناهج لتشمل علم الاقتصاد والتاريخ . ولما كانت هذه المناهج لا تستخدم إلا نادراً لفهم مشكلات مثل تلك التي تحدد النمو الاقتصادي ، فعلياً أن نختبر بإيجاز كيف تطبق هذه المناهج عند دراسة هذه المشكلة .

ومن الأهمية أن يميز بين صياغة فرض ، واختباره اختباراً تجريبياً ، هذا التمييز الذي لم يعرف دائماً في النظريات الاقتصادية . فمثلاً ، ثمة قضية متفق عليها مؤداها أن الصحة والرفاهية يرتبطان بالإنتاج الاقتصادي . ونحن نستطيع أن نتخيل بسهولة حالات يظهر فيها أناس يعانون كثيراً من سوء التغذية أو يعجزهم المرض ، حتى إنهم لا يستطيعون أداء العمل بكفاءة أو بكفاية . وهذا يؤدي بنا إلى صياغة فرض مؤداه : إن الصحة والرفاهية يساعدان على الإسراع بالنمو الاقتصادي . ولا شك أن هذه القضية صادقة في حالة واحدة فقط هي : لن تحدث عملية التنمية الاقتصادية ما دام كل أعضاء المجتمع من ذكور وإناث مرضى . لكن لن تصدق هذه القضية إذا قلنا إن الرعاية الصحية وسلامة الأبدان يؤثران في الإنتاج . وقد كانت حالة العمال الألمان في المصانع بعد الحرب العالمية الثانية أفضل مثال يثبت بجلاء الحاجة إلى اختبار علمي دقيق لهذا الفرض . وبالرغم من عدم كفاية التغذية فإن الألمان حققوا مستوى في الإنتاج أعلى مما حققه أشخاص أسلم منهم أبداناً ويتناولون غذاء أفضل منهم . ومن ثم ترتب على ذلك أن معقولية القضية العامة أو التفسير العام ليس بديلاً ملائماً للبحث التجريبي في كل الحالات التي تفتقر هذه القضية تفسيرها . وإلى أن تثبت هذه القضية بمعلومات واقعية ، أو ببرهان حاسم ، فعلى الاقتصاديين ألا يوصوا المجتمعات النامية بالاعتناء بصحة الأبدان وجودة التغذية لتنشيط النمو الاقتصادي .

وقد يجد المهتم بالدراسات التي أجريت في التنمية الاقتصادية ، فروضاً كثيرة مقبولة عقلاً ، وإن كانت لم تختبر . فمثلاً قدم فرض مؤداه أن الاستثمار يتوقف بصفة أساسية على معدل الفائدة المعروضة . ولكن هل قام باحث من الباحثين بإجراء دراسة مقارنة بين مقدار رأس المال الاجنبي المستثمر في بلدان متباينة ومعدلات الفائدة في تلك البلدان ؟ وفي الحقيقة بينت الدراسات أن قرارات الاستثمارات لا تعتمد أساساً على معدل الفائدة . وثمة مثال آخر لفرض شائع ، وإن كان لم يختبر ، مؤداه أن التقدير المرتفع لدور المهن التجارية (عمارضته بالمهن الأخرى) مسؤول إلى حد ما عن التقدم الاقتصادي السريع . ولكن هل دلت الدراسات الإحصائية فعلاً على وجود علاقة متبادلة بين معدل النمو الاقتصادي القوي ومكانة المهن التجارية في المجتمعات المختلفة . وقد بينت دراسة أجريت على بعض الطلاب في الولايات المتحدة ، أكثر البلدان تقدماً في العالم ، أن قلة من طلاب المدارس يريدون أن يصبحوا من رجال الأعمال .

وعما تقدم يتضح أن ثمة فروضاً مقبولة عقلاً من هذا النوع سائدة بين العلماء النظريين لتفسير التنمية الاقتصادية ، لكن لا بد أن تختبر هذه الفروض للتحقق من صوابها . وغالباً ما يسهل اختبارها باستخدام المناهج الإحصائية البسيطة . فالمطالب الأولى لهذه الاختبارات وضع منهج موضوعي يقيس أهمية المتغيرات التي يفترض أنها مترابطة . فمثلاً ، ينبغي أن نكون قادرين على إجراء مقارنات عديدة عن معدلات النمو الاقتصادي ، أو على الأقل قادرين على أن نقرر متى ينمو الاقتصاد؟ ومتى ينهار؟ وقد حدث لبس كبير في الماضي لأن العلماء حاولوا أن يقيموا تقديرات تستند إلى المعرفة الذاتية ، وإن كانت شاملة ، عن أي نظام اقتصادي يدرسونه بدلاً من استناد هذه التقديرات إلى المقاييس البسيطة الموضوعية . وقد قرر العلماء غالباً ، أن الثقافة تنمو نمواً

سريفا في عصر معين ، وإنما تتطور تطوراً كاملاً في وقت محدد ، ثم تندهور بعد ذلك . وقد وصل العلماء إلى هذا الرأي استناداً إلى المعرفة الشاملة بالنظم الثقافية ، وما ظهر من إنتاج فني أو إنتاج حربي . والصعوبة السكّانة في هذه النتائج واضحة : فثمة باحثون آخرون درسوا ثقافة واحدة وخرجوا بنتائج متباينة . فقد ادعى المؤرخ الانجليزى ادوارد جيبون في القرن الثامن عشر أن الامبراطورية الشرقية الرومانية البيزنطية (التي تركّزت حول مدينة استنبول) أنجزت القليل . في حين يرى المؤرخ الأمريكى هـ . ج . مولر أن الامبراطورية الرومانية أقامت حضارة عظيمة رائعة . هذا الخلاف بين المؤرخين يشمل معاني كثيرة ، ولكن لا يوجد دليل على أى من المؤرخين . يصيب في حكمه على النمو الثقافي للامبراطورية البيزنطية .

ويرجع السبب في مثل هذا الخلاف غالباً إلى اختلاف معايير الحكم التي تستخدم لتحديد ما المقصود بالنمو ؟ وما المقصود بالتدهور ؟ فبعض هذه المعايير ترجع إلى الفنون ، والبعض إلى الاقتصاد ، والبعض إلى الدين . وقد يعطى كل مؤرخ قدراً من الاهتمام المتباين لكل عامل من هذه العوامل ، ومن ثم يخرج كل منهم بنتيجة مختلفة إلى حد ما من غيره . ولكن إذا كان العلماء قد توصلوا إلى حل مشكلات متماثلة عن دراسة ظواهر باستخدام مقاييس موضوعية محدّدة لما يدرسونها ، فإنه يمكن أن يستخدم المنهج نفسه عند دراسة النمو الاقتصادي . ومن الصعب ، وأن كان من غير المتعذر ، أن نستنبط مقاييس تظهر التغيرات التي تحدث في المناشط الاقتصادية ، أو المناشط الثقافية الأخرى . فمثلاً قدم الانثروبولوجى الأمريكى أ . ل . كروبر إسهاماً ملحوظاً عندما وصف الظهور المفاجئ السريع للنشاط الثقافي وصفاً أدق من الانثروبولوجيين السابقين باستخدامه الطريقة العادية لحصر عدد الناس الذين لهم مكانة كبرى في مجال معين من النشاط الإنساني في فترة زمنية معينة . وإذا كان لنا أن نتساءل عن مدى ملاءمة أى مقياس من هذه المقاييس ، فإن أى مقياس من هذه المقاييس أفضل من عدم استعمال المقاييس كلية .

وبمجرد تطبيق المقاييس ، فإن المهمة الأولى التالية هي جمع كل الحالات التي تمهد لاختبار الفرض . وإن تعذر ذلك ، فلا أقل من جمع عينة ممثلة . ثم تصنيف هذه الحالات لبيان ما إذا كان الفرض يستطيع أن يفسرها أم لا ؟ أى لإثبات ما إذا كان الفرض صادقا بوجه عام . ومن الأهمية أن ندرس كل أنماط الحالات ، لأنه في أحوال كثيرة يورد العلماء أمثلة عديدة تدعم فرضا معينا ، ولكنهم يتغافلون عن ذكر الأمثلة التي قد تنقضه .

وعند اختبار الفرض اختبارا منهجيا ، فمن المهم أن ندرك أن الحسابات السلبية — أى الحالات التي لا يفسرها الفرض — لا ندحض صحتها بالضرورة . ومن المحتمل أن أحد الأسباب التي دفعت علماء الاتجاه القديم إلى تجنب دراسة الحسابات السلبية ، هو أن مناهج تفسير أسباب السلوك الإنساني لا تسمح بالاستثناءات . ولكن العالم الاجتماعي يعرف أن ظواهر مثل النمو الاقتصادي تسببها عوامل كثيرة . وقد يبدو أحد هذه العوامل أكثر أهمية من غيره في فترة معينة ، لكن العوامل الأخرى قد تتجمع أحيانا بطريقة كفيلة بخفض أهميته ، مثلما تحرك الرياح الشديدة ورقة نبات إلى أعلى في انحراف واضح لقانون الجاذبية . وهكذا فالاستثناء لا يدحض صدق الفرض . والمهم هو كم عدد الاستثناءات التي يستطيع الفرض أن يتقبلها . فإذا وجدت استثناءات أكثر مما ينبغي فعلينا أن نصل إلى نتيجة مؤداها أن العامل الذي نعتمد أنه قد يرتبط بالنمو الاقتصادي أو الثقافي قد لا يرتبط بهذا النمو في الحقيقة . فتأثير هذا العامل أقل بكثير من تأثيرات العوامل الأخرى . وعلينا أن نبدأ البحث عن عامل جديد من بين العوامل الأخرى يؤدي إلى التمييز بين حالات النمو السريع .

وقد تحدث أخطاء في القياس عند اختبار الفرض ، لكن غالبا ما يساء فهم أثر هذه الأخطاء على الاختيار . فعادة ما تؤدي الأخطاء إلى منع ظهور علاقة بين المتغيرات ، وأيضا قلما تحتاج علاقة لا توجد فعلا . فثلا إذا ما اتخذنا

مقياساً للنمو الاقتصادي لا يمثل بدقة الحقائق الاقتصادية للبلد الذى ندرسه
 لأسباب خاصة ، فإننا قد نخطئ ونصنف هذا البلد ضمن البلدان التى تنمو
 ببطء ، فى حين أنه فى الحقيقة ينمو نمواً سريعاً ، فهذا الخطأ يصدف من قيمة
 الفرض الذى نفترضه . ولكن إذا ما افترضنا أننا أخطأنا خطأ يدعم فرضنا
 مصادفة ، فثمة سؤال يتطلب منا الإجابة وهو : ألا يحتمل أن تراكم هذه
 الأخطاء لتؤيد فرضاً ليس صارقاً فى الواقع ؟ والجواب أن هذا الأمر لا
 يحدث عادة . فقلنا نتجمع أخطاء القياس لتؤيد فرضاً خاطئاً (رغم أنها
 تخطئ. الفرض) ، ويرجع ذلك إلى سبب بسيط هو أن هذه الأخطاء أخطاء
 عشوائية وليست أخطاء منظمة . أى إن هذه الأخطاء عادة ليست من نوع
 واحد . ويترتب على ذلك أنه إذا ظهرت علاقة هامة فى مجموعة من الحقائق ،
 فلا معنى للقول بأن أخطاء القياس قد أوجدت هذه العلاقة ، لأن هذه العلاقة
 قد ظهرت رغم هذه الأخطاء .

وثمة طريقة أكثر أهمية لتقرير ما إذا كانت الأخطاء قد حدثت حدوثاً منتظماً ،
 أو أنها تمت عشوائياً ، هى أن تختبر الفرض مرة أخرى اختباراً مغالطاً تماماً .
 فإذا أيد تكرار الاختبارات صحة الفرض ، فسيضام احتمال تأثير خطأ
 القياس فى العلاقة التى نتقصاها . فالاختبار الوحيد لا يقيم نظرية علمية ، فثمة
 حاجة إلى مجموعة من الاختبارات تشكل النمط المنطقي لتقرير الفرض . كما نأمل
 أن يثبت بقية هذا الكتاب ذلك .

وأخيراً ينبغى أن نفرق بين الترابط والعلية ، أى نميز بين الظواهر التى
 تصاحب ظواهر أخرى ، والظواهر التى تسبب ظواهر أخرى . فبمجرد معرفة
 أن ظاهرتين مثل الصحة السليمة والنمو الاقتصادى تحدثان فى وقت واحد ، فإن
 هذا لا يبرر أن إحداهما علة الأخرى ، بل يكشف عن الترابط بينهما فقط .
 فنحن لا نعرف ما إذا كان النمو الاقتصادى علة الصحة السليمة أم أن الصحة

السليمة علة النمو الاقتصادي؟ ولكن كيف نستطيع معرفة ما يسبب تحقيق النمو الاقتصادي ، لا مجرد ما يصاحبه ؟ وثمة طريقان لذلك ، إما اللجوء إلى منطق الأحداث ، وإما اللجوء إلى المعرفة العامة لنتمكن من أن نقرر النتيجة. والمناخ مثال جيد لذلك . فمن الصعب أن تتخيل كيف يؤثر النمو الاقتصادي في المناخ ، فإذا ما ظهرت علاقة بين العاملين ، فإننا نصل إلى نتيجة مؤداها أن المناخ علة النمو الاقتصادي لا العكس . ولكن منطق الأحداث ليس بهذه الدرجة من الوضوح دائما ولذا يتحتم علينا لكشف العلة أن نعرف أى العاملين تغير أولا . وهكذا يمكن لنا أن نصف المجتمعات في عام ١٩٢٥ إلى مجموعتين : المجموعة الأولى التى يتمتع أفرادها بصحة سليمة ، والمجموعة الثانية هى التى يعانى أفرادها من سوء الحالة الصحية ، وتفشى الأمراض . ويمكن أن نحدد عندئذ أى المجموعتين حققت نمواً اقتصادياً أكثر من الأخرى ما بين عام ١٩٢٥ وعام ١٩٥٠ . وإذا ما وجدنا هذه العلاقة ، فإننا نصل إلى نتيجة مؤداها أن التفاوت في الصحة يسبب النمو الاقتصادي . لأن من الخال أن يكون النمو الاقتصادي علة الفروق في الصحة . ولا ريب أننا نستطيع أيضا أن نصف المجتمعات وفقا لمعدلات النمو بين عام ١٩٢٥ وعام ١٩٥٠ ، لنكشف تأثير النمو الاقتصادي في الصحة في عام ١٩٥٠ ، إذ يوجد ما يمنع من أن يكون عامل واحد علة ونتيجة للتنمية .

اختبار حالة خاصة : العلاقة بين نمو السكان والتنمية الاقتصادية :

نستطيع أن نبرهن على قيمة مناهج العلماء السلوكيين برهاناً أفضل باستخدامها في دراسة مشكلة اعتبرها مؤرخو الاقتصاد وعلماءه بالغة الأهمية عادة ، وهى مشكلة الترابط بين التغير السكاني والتنمية الاقتصادية . وبما يشبه الدهشة ، أن كثيراً من البراهين المصوغة بإحكام لتقرير أو دحض تأثير

السكان في النمو الاقتصادي ، لا تتضمن تصنيفا منطقي للظواهر . . فمثلا في الوقت الحاضر ، عبر علماء كثيرين عن خوفهم من زيادة فقر بعض البلاد النامية لازدياد سكانها بمعدل أسرع مما ينبغي . ورغم أن بعض الخبراء قد حذروا من الخلط بين الترابط والعلمية ، فإن تحذيرهم يبدو أنه يستند إلى الحذر وإدراك تعقد العوامل التي تحدد الحياة الاقتصادية ، بدلا من استناده إلى اختبار منظم عن العلاقة الممكنة بين العاملين . ولا ريب أن الحذر أمر حكيم ، ولكنه ليس بديلا للاختيار العلمي للفرص .

وثمة نوعان من القضايا تجددهما بين البراهين الكثيرة التي تربط بين التغير السكاني والتنمية الاقتصادية . النوع الأول يهتم بتأثير التنمية في معدل المواليد . ويعتقد الاقتصاديون التقليديون أن النمو الاقتصادي يزيد من معدل المواليد ، ويؤدي إلى زيادة السكان . ويستند برهانهم إلى قاعدة منطقية . . فمثلا ادعى آدم سميث أنه إذا زاد الطلب على العمل باستمرار ، فإن ذلك سيفضي إلى زيادة عدد الزيجات . ازدياد عدد العمال . أي إنه إذا استطاع الناس أن يكسبوا مزيداً من المال بإنجاب مزيد من الأولاد ، فإن هذا سيدفعهم إلى إنجاب عدد أكبر من الأولاد . ويبدو أن هذا البرهان مقبول عقلا ؛ فعندما كتب هؤلاء العلماء بحوثهم ، في القرنين الثامن عشر والتاسع عشر ، كان ثمة دليل يثبت ارتفاع معدل المواليد في إنجلترا .

أما في السنوات الأخيرة فقد برهن على نقيض هذه الفكرة . ويدعى علماء كثيرون الآن أن ارتفاع مستويات الدخل تؤدي إلى انخفاض معدل المواليد . بل ويمكن أيضا تقديم البرهان على هذا الادعاء . فقد أصبحت المجتمعات الغربية أكثر ثراء ، ولكنه في الوقت نفسه انخفض معدل المواليد فيها . وفضلا عن ذلك ، وحتى سنوات قليلة ماضية عندما زاد تنظيم النسل في

هذه البلدان ، كان ذلك دليلاً حاسماً على أنه كلما ارتفع الوضع الاقتصادي للأسرة ، قل عدد أولادها . وعلاوة على ذلك لم يجد الاقتصاديون صعوبة في تفسير أسباب هبوط معدل المواليد في أثناء فترات النمو الاقتصادي . ووفقاً لتبريراتهم فعندما يهبط معدل الوفيات يبدأ الناس في الاعتقاد بأن هناك مساوئ خطيرة من إنجاب عدد كبير من الأولاد . وعليهنا أن نلاحظ كيف يستفاد بسهولة من الحاجات والرغبات الاقتصادية الأفراد في دعم هذه النتيجة التي تقول إن معدل المواليد سينخفض عندما يرتفع مستوى الدخل . ولما كان نفس النوع من التفسير قد قدمه الاقتصاديون التقليديون لدعم وجهة النظر المعارضة فيبدو أنه من المنشود أن نجد دليلاً حاسماً عما يحدث فعلاً .

أما القضية العامة الأخرى فتمت بالتأثير الذي تحدثه الزيادة السريعة للسكان في التنمية الاقتصادية . فتلک قضية تتم بمعدل التكاثر النهائي (معدل المواليد ناقص منه معدل الوفيات) بدلاً من الاهتمام بمعدل المواليد فقط . وهنا أيضاً — كما هي الحال في القضية الأولى — قد توصل الاقتصاديون إلى نتيجة معقولة ، وإن كانت مخالفة للنتيجة الأولى عن العلاقة بين العاملين . وقد أثبت بعض الاقتصاديين المعاصرين الذين تأثروا بنظريات جون مينارد كينز أن الزيادة السكانية تؤدي إلى زيادة الطلب على السلع ، مما يؤدي بدوره إلى زيادة الاستثمار ، وبالتالي إلى النمو الاقتصادي . وقد تأثرت وجهة نظر هؤلاء الاقتصاديين تأثراً واضحاً بحقيقة مؤداها أنه عندما يهبط الطلب على السلع في أثناء الأزمة الاقتصادية الحادة في الثلاثينيات من هذا القرن ، انكسر اقتصاد الدول الغربية انكساراً كبيراً . وقد أثار ما حدث السؤال التالي : لماذا لا تكون الزيادة في الطلب الناتجة عن الزيادة في السكان دافعاً للنمو الاقتصادي ؟ ويبدو أن وجهة النظر المعارضة كانت أكثر شيوعاً . فذ عصر الاقتصاديين التقليديين في القرن الثامن عشر حتى العصر الحاضر ، قال علماء الاقتصاد إن الزيادة في عدد

السكان تعوق التنمية . وتبرز مبرراتهم واضحة إذا ماقيست التنمية الاقتصادية في اطار رفاهية الفرد ، فإذا زاد عدد السكان بمعدل ٢ ٪ سنوياً ، يتبين أن يزداد الإنتاج بمعدل أسرع اذا ما أريد رفع متوسط دخل الفرد . . إذ كلما ارتفع معدل الزيادة في السكان ، ارتفع معدل النمو الاقتصادي الضروري ليعادل النمو في السكان أو يتفوق عليه . وهكذا يرى علماء نظريون كثيرون أن الزيادة السريعة في تكاثر السكان هي أحد العوامل الرئيسية التي تعوق أو تمنع تقدم البلدان النامية . ولا يجدون أى صعوبة لإيجاد الأمثلة التي تؤيد دعواهم .

وثمة مثال لذلك من المكسيك . . ف منذ عام ١٩٣٠ إلى عام ١٩٣٤ كان معدل التكاثر الصافي ١.١٩ ٪ كل عام . وفي عام ١٩٥٣ ، لم يهبط معدل المواليد ، بل انخفض معدل الوفيات انخفاضاً ملحوظاً نتيجة تقدم العناية الصحية . ومن ثم أصبح معدل التكاثر ٢.٩٩ ٪ كل عام . وشجعت هذه النتيجة بعض الاقتصاديين إلى القول بأن السبب في استمرار انخفاض التنمية الاقتصادية في المكسيك ، إنما يرجع إلى الزيادة السريعة في السكان ، حتى إنه يتعذر لمعدل النمو الاقتصادي أن يتجاوز الزيادة السكانية . بيد أن هؤلاء الاقتصاديين لا يقدمون البيانات التي تظهر مدى سرعة التطور الاقتصادي في المكسيك في الفترة ما بين عام ١٩٣٠ وعام ١٩٥٠ ، وإن أشاروا ضمناً إلى أن المكسيك تتطور تطوراً بطيئاً . والدليل الذي يقدمه هؤلاء الاقتصاديون يحتاج إلى أن يدرس بعناية ، لأنه — على النقيض من آرائهم — برهن بعض الخبراء على أن المكسيك قد تطور تطوراً سريعاً جداً ، وتدعم البيانات التي تتعلق بارتفاع معدل توليد الكهرباء في المكسيك هذا الرأي ، إذا وضعنا في الاعتبار الإنتاج السكلى للكهرباء . لكن المكسيك لا تتطور تطوراً سريعاً إذا قارنا الزيادة في معدل توليد الكهرباء مع الزيادة في السكان . ومثل هذا النوع من الحقائق هو ما يجب أن نستخدمه في دراستنا ، إذا كان علينا أن نستخدم وضع المكسيك كثال لدعم أى فرض . بيد أن الأكثر أهمية لنا ، أن الأمثلة لا تختبر الفرض .

الذى قدمناه اختباراً مناسباً ، وخاصة أن المجتمعات التى يزداد فيها السكان زيادة سريعة تعاني من النمو الاقتصادى البطيء عامة .

وعلينا الآن أن نخطوا خطوة منظمة لجمع المعلومات لاختبار الفرض السابق وفقاً لمنهج العلوم السلوكية الذى سبق شرحه ؛ فنحن نحتاج إلى مقياس لمعدل التكاثر الصافى فى عدد من البلدان فى فترة زمنية معينة ، كما نحتاج إلى مقياس لمعدل النمو الاقتصادى اللاحق لذلك . ويتعين علينا أن ندرس عدداً من البلدان لنحدد ما إذا كان السكان وحدهم هم الذين يؤثرون فى النمو الاقتصادى ؟ أم أن ثمة عوامل أخرى كثيرة تؤثر أيضاً فى النمو الاقتصادى ؟ ولما كان من المستحيل أن نعرف كل هذه العوامل ، وأن نوزلها لدراستها ، فيمكن أن نختبر تأثير السكان وحده . بيد أنه إذا درسنا عدداً من البلدان فإننا نستطيع أن نؤكد أن هذه العوامل الأخرى ستظهر فى تجربتنا فقط مصادفة . ومن ثم فإن هذه العوامل تؤثر فى صدق اختبارنا لعامل السكان .

وثمة عاملان معروفان لهما تأثير كبير فى النمو الاقتصادى نستطيع أن نضعهما فى الاعتبار عند تصميم البحث . وهذان العاملان هما : (١) المناخ ، (٢) التنمية الاقتصادية للبلد فى الوقت الذى نبدأ فيه قياس التنمية .

وفما يتعلق بالمناخ ، فنحن نعرف أن البلدان الحارة فى العالم كلها فقيرة ، وإذا ما شمل اختبارنا للفرض هذه البلدان ، فإننا قد نخاطر بدشويعه نتائجنا بوجود عامل معروف له تأثير قوى فى النمو الاقتصادى ، ومن ثم علينا أن نقصر العينة التى نختبرها على تلك البلدان التى تقع فى منطقة مناخية واحدة — وهذا التقييد ضرورى لقلة المعلومات الاقتصادية عن جميع البلدان الاستوائية تقريباً .

وفما يتعلق بالعامل الآخر ، فمن المعروف أن البلدان المتقدمة اقتصادياً تنمو عادة نمواً أسرع من المجتمعات المتخلفة ، إما بسبب الاختلاف فى الموارد ، وأما بسبب تباين مستوى المهارة الفنية ، وأما بسبب تفاوت درجة التنظيم

الإدارى ، وأما لأسباب أخرى . ومن ثم فإذا ما حاولنا أن نربط نمو السكان بالنمو الاقتصادى متجاهلين فى الوقت نفسه أهمية المستويات الأساسية لبداية عملية التنمية الاقتصادية ، فإننا قد لا نستطيع أن نكتشف تأثير السكان فى النمو الاقتصادى ، أى إن تأثير السكان فى النمو الاقتصادى قد تطمسه الفروق الأساسية فى القدرة على النمو الاقتصادى . ومن ثم فقد تطور منهج البحث ، والذى سنصفه وصفا كاملا فى الفصل الثالث ، ليمكنا من مقارنة معدلات النمو بعد إجراء تعديلات لتحديد مستوى التنمية فى بداية الفترة التى يقاس فيها النمو الاقتصادى . ويمكن أن يصاغ الفرض على النحو التالى :

« فى كل البلدان التى تيسر فيها الحقائق ، والتى تقع فى المنطقة المناخية ذاتها ، هل يؤدى ارتفاع معدل الزيادة فى السكان إلى بطء معدل النمو الاقتصادى ، الملائم لتحقيق مستوى التنمية الضرورى فى هذه البلدان ؟ » .

وقد أجريت بحوث فى ٢٦ بلدا لمعرفة تأثيرات معدلات زيادة السكان فيها (فى الفترة ما بين عام ١٩٢٠ وعام ١٩٢٤) ، فى معدلات النمو الاقتصادى اللاحق (١٩٢٥ - ١٩٥٠) . إلا أن هذه الدراسات لم تظهر أى علاقة واضحة . وقد قسم العدد السكى للبلدان الى مجموعتين : الأولى تضم تلك التى تتميز بمعدلات عالية من التكاثر (زيادة سريعة فى السكان) ، والمجموعة الأخرى تضم البلدان التى تتميز بمعدلات تكاثر أقل . وفى كل مجموعة من هاتين المجموعتين وجدت بلدان عديدة لها معدل نمو اقتصادى أسرع مما كان يتوقع فى الفترة ما بين عام ١٩٢٥ - عام ١٩٥٠ . كما وجدت بلدان عديدة تظهر نموا اقتصاديا أقل سرعة فالعلماء الذين يهتمون بتأثير السكان فى النمو الاقتصادى الحديث ، تحدوا بإسهاب عن التأثيرات المحدودة لتكاثر السكان التى أعادت النمو الاقتصادى فى بلدان مثل اليابان وإيطاليا . فقد كان لهاتين البلدتين معدل تكاثر مرتفع ، ومعدل نمو اقتصادى منخفض فى تلك الفترة . بيد أن هؤلاء العلماء تجاهلوا بلدانا مثل بلغاريا ، واتحاد جنوب أفريقيا ، وكندا ، والتى كان لكل منها معدلات تكاثر أعلى من معدلات التكاثر فى اليابان وإيطاليا ، ومع

ذلك فلكل منها معدلات نمو اقتصادى سريع جداً . وفى الحقيقة تعد كندا من أكثر البلدان ارتفاعاً فى معدلات النمو الاقتصادى من أى بلد آخر . وكذلك فالعلماء يضربون مثلاً ببلدان مثل السويد وسويسرا باعتبارها بلداناً لها معدلات تسكّات منخفضة (الزيادة البطيئة فى عدد السكان) ، ومستويات مرتفعة جداً فى التنمية الاقتصادية . بيد أننا نجد أن دراستنا هذه تبين أن ثمة بلداناً أخرى ؛ مثل النمسا وفرنسا . قد كان لها معدلات تسكّات منخفضة ، ومعدلات أكثر انخفاضاً فى النمو الاقتصادى من السويد وسويسرا . ومن الواضح أن هذه المقارنة التى أجريت بين ٢٦ بلداً يمكننا من تصحيح تفكير هؤلاء الذين استخدموا منهج التمثيل لدعم فرضتهم . فالنتيجة الحتمية المستنبطة من هذه الدراسة . هى أن فى الفترة من بين عام ١٩٢٠ وعام ١٩٥٠ لا توجد أى علاقة واضحة بين نمو السكان والتنمية الاقتصادية اللاحقة .

بيد أن هذه الدراسة التى أجريت على ٢٦ بلداً تضمنت قيوداً معينة . فمثلاً ، لم تتضمن الدراسة أى بلد يزيد فيه معدل التسكّات عن ٢.٠٪ ، وهكذا ، فبينما أظهرت الدراسة أن معدل نمو السكان (الذى لا يتجاوز إطلاقاً ٢.٠٪) لا يؤثر تأثيراً هاماً فى معدلات النمو الاقتصادى ، فمن المحتمل على الأقل إذا ارتفع معدل التسكّات على حوالى ٢.٠٪ أن يبدأ معدل النمو الاقتصادى فى الانخفاض . وثمة فرض أرجح مؤداه ، أن معدلات التسكّات السريعة تخزم النظام الاقتصادى إذا كان تعداد السكان فى البلد أقل مما ينبغي ، أى إذا كان عدد السكان صغيراً بالنسبة لمساحة الأرض . ولاختبار هذا الفرض ، أضيف إلى الدراسة التى تهتم بكثافة السكان إحصائيات تربط بين عدد السكان فى كل بلد ومساحة الأرض الصالحة للزراعة (التى تبدو كأساس الأغراض الاقتصادية أفضل من المساحة السكنية للأرض) . وقد صحح الفرض على النحو التالى : إن معدلات التسكّات السريعة فى البلدان التى تعاني من قلة الكثافة السكانية — مثلها مثل معدلات التسكّات البطيئة فى المجتمعات عالية الكثافة فى السكان — تساعد على زيادة معدل التنمية الاقتصادية . وكذلك فإن معدلات التسكّات البطيئة فى البلدان التى

تنخفض فيها كثافة السكان ، مثل معدلات التكاثر السريع في البلدان عالية الكثافة السكانية تساعد على خفض معدل التنمية الاقتصادية . ويؤيد تصنيف الـ ٢٦ بلدا تصنيفا احصائيا كما لا هذا الفرض الجديد إلى درجة معقولة . وقد يجد بعض الأشخاص أن هذه النتيجة واضحة لا تحتاج إلى برهان ، ولكن حتى النتائج الواضحة ، ينبغي أن تختبر اختباراً علمياً دقيقاً .

ومثل هذه النتائج ينبغي أن تختبر اختباراً دقيقاً ، لأنه من السهل أن تقدم تفسيرات مقبولة عقلا لاي مجموعة محدودة من الحقائق . . فمثلا إذا ما اختبر الفرض الجديد بإدخال عامل آخر بجانب معدل الزيادة في توليد الطاقة الكهربائية في أثناء الفترة الأخيرة فيما بين عامي ١٩٥٢ و ١٩٥٨ ، فإن يثبت الفرض ، ومن ثم ، فن الواضح ، أنه إذا كانت الفروض لها أي قيمة كتعميمات صادقة ، فإنها ينبغي أن تختبر مرات كثيرة . والبحث الذي نقوم بإجرائه حتى الآن لم يظهر أي علاقة اعتماد متبادل بين النمو الاقتصادي ونمو السكان وكثافة السكان في السنوات الأخيرة ، رغم أنه يمكن أن توجد مثل هذه العلاقات بين معدلات مرتفعة جداً من نمو السكان لا تتضمنها دراستنا . وقطعا فكل هذا يوحي بالحاجة الماسة إلى حرص أكبر يظهره اقتصاديون كثيرون ، أو خبراء الدراسات السكانية عند تعميم هذه العلاقات .

وفي البداية ، نسأل : ماذا عن العلاقة العكسية ؟ هل تؤثر التنمية الاقتصادية في معدل المواليد ؟ يبدو من دراستنا التي أجريت على ٢٦ بلدا لأول وهلة أن ثمة دعما معيناً لبراهين الاقتصاديين التقليديين ، إذ ينخفض معدل المواليد في المجتمعات التي تنمو نمواً سريعاً عن معدل المواليد في تلك البلدان التي تنمو بمعدل بطيء . وهكذا فإذا أصبح بلد ما أكثر ثراء ، وأظهر انخفاضاً في معدل المواليد ، فإن هذا يثبت عدم وجود زيادة فعلية في معدل المواليد كما يتنبأ الاقتصاديون التقليديون . وهكذا يبدو أن الحقائق لا تؤيد آراء كل من الاقتصاديين التقليديين ، ولا العلماء المحدثين النظريين . وهكذا فالحقائق التي

تتضمنها دراستنا لاتدعم أيا من التعميمات الواسعة عن تأثير نمو السكان في نمو الاقتصاد أو العكس. ومن ثم يبدو أن من السابق لاوانه أن نستعمل مقاييس السكان باعتبارها تقديرات بسيطة مباشرة تدل على مستوى أو معدل التنمية الاقتصادية.

أن المعلومات المتاحة لنا في دراستنا محدودة ، كما أنها مستمدة من بلدان تقع كلها تقريبا ضمن المجتمعات الغربية الصناعية في عام ١٩٢٠ ، ولذا فهي لا تعطينا الإجابة على أسئلة تدور حول تأثير نمو السكان على الاقتصاد في بلدان مختلفة. ولكن هذه المعلومات المتاحة تظهر لنا ما إذا كانت هناك اتجاهات معلومة عامة تؤثر في العلاقات بين السكان والنمو الاقتصادي ، بالرغم من الفروق الفردية في بلدان معينة. وفضلا عن ذلك فعندما نجد مثل هذا الاتجاه ، فدلالته في الواقع أهم لأن له من القوة ما جعله يظهر بالرغم من اختلاف الظروف الكثيرة المحلية ، مثل الحروب ، والكساد ، وتغير الحكومات ، وشخصيات الناس ، وعوامل أخرى مماثلة. وهكذا فأى باحث يهتم بمجتمع معين يستطيع أن يستخدم أساليب العلوم السلوكية نفسها لدراسة العلاقات داخل المجتمع .

إن قياس المتغيرات قياسا دقيقا ، والترابط بينها ، ومعرفة علاقاتها بطريقة علمية ، عملية مضنية وشاقة ، ولكنها تقدم لنا أساسا يصح الركون إليه في تخطيط مشروعات بدلا من الانطباعات العامة أو الأمثلة الإيضاحية التي يبدو أنها كافية في هذه الأيام لتبرير نتائج موضوعات ذات أهمية كبيرة . وقد تبدو مثل هذه التعميمات معقولة إلى حد كبير . لكن دراستنا التي أجريت على الـ ٢٦ بلدا أظهرت أن الفروض الأكثر قبولا في العقل ، قد دحضت عندما جمعت البراهين عليها بطريقة علمية . فهل ثمة ما هو أكثر قبولا في العقل من التأكيد بأن الزيادة السريعة للسكان قد تكون عقبة قوية أمام النمو الاقتصادي في البلد المسكتظ بالسكان. ولكن هو لندا ، وهي البلد الأكثر كثافة بالسكان في العالم حسب إحصاء عام ١٩٥٥ ، والتي لها أعلى معدل في التكاثر ، قد

تطورت تطوراً اقتصادياً سريعاً في الفترة ما بين عام ١٩٥٢ وعام ١٩٥٨ ،
أسرع بكثير من بلدان كثيرة في العالم ، وحالة هولندا ليست استثناء . ونحن
لا نجد التفسيرات الواضحة لهذه العلاقات في الوقت الحاضر . ومن ثم فالدراسة
التي تهتم بالظواهر أكثر فائدة عند دراسة الفروض .

والامر المشجع لنا في النهاية ، أن تحليلنا قد أكد قضيتين : أولاًهما أن
مناهج البحث والإجراءات الإحصائية التي تستخدم في العلوم السلوكية قد
تطبق تطبيقاً ناجحاً مفيداً على المشكلات التفاضلية في الاقتصاد والتاريخ .
والقضية الأخرى ، أن الاقتصاديين والعلماء الآخرين ، ينبغي أن يكونوا
أكثر حذراً من سبقوهم فيما يتعلق بافتراض أي ارتباطات مباشرة بسيطة بين
نمو السكان والنمو الاقتصادي .

الفصل الثامن

الدافع إلى الانجاز كيف يقاس، وأثار الاقتصادية الممكنة

يستهدف الفرض الامامي الذي تقوم عليه هذه الدراسة، إثبات أن الدافع إلى الإنجاز مسئول عن النمو الاقتصادي إلى حد ما . وقد يبدو مثل هذا الفرض غير قابل للإثبات أو ضئيل الأهمية . وقد يتساءل : هل هناك أوضح من القول بأن الإنجازات الكبرى إنما تحدث لـها الرغبة القوية في الإنجاز لدى بعض الناس في ثقافة معينة ؟ وهل من الضروري حقيقة إجراء البحث لإثبات هذه المشكلة ؟ ومن الضروري للإجابة على هذين السؤالين أن نبين كيف يدرس عالم النفس المعاصر الدوافع الإنسانية ، وبصفة خاصة كيف يقيسها ، وما المصعوبات بكلام عالم النفس « الدافعية إلى الإنجاز أو الدافع إلى الإنجاز ؟ ، ويساعدنا العرض الموجز للتطورات الحديثة في مجال الدراسة العلمية للدوافع الإنسانية على توضيح هذين السؤالين .

تقدير الدوافع الإنسانية :

لمدة ٢٠٠٠ عام على الأقل ، مال الفلاسفة الغربيون إلى النظر إلى العقل والرغبة ، باعتبارهما عنصرين مختلفين تماماً عند الإنسان . فعنصر الرغبة يمثل دائماً نوعاً من القوى الدافعية تتعارض عادة مع العقل ، لكنه يسيطر عليها في النهاية . ومع بداية الاتجاه العلمي الحديث في علم النفس في منتصف القرن التاسع عشر ، اكتسبت العلاقة بين هذين العنصرين معنى جديداً ومحدداً . وقد تأثرت

دراسة الدوافع الإنسانية تأثراً قوياً في تلك الفترة بأعمال عالم الأحياء الانجليزي شارلز داروين (١٨٠٩ - ١٨٨٢) . ووفقاً لنظرية التطور عند داروين اعتبر الإنسان حيواناً يدخل في صراع مع الطبيعة من أجل البقاء . وقد أدى هذا الصراع إلى افترض أن الإنسان لديه رغبة أو إرادة قوية للبقاء . وقد قرر علماء الأحياء ، وعلماء النفس ، أن جسد الإنسان يسيطر على هذه الرغبة آلياً . كما بينوا أن عدم إشباع الحاجات الجسدية ، يظهر عوارض خطر معينة تؤلم الجسد ، ولا تخفى هذه العوارض إلا إذا أشبعت الحاجات الجسدية .

وأوضح مثال لذلك ، حاجة الجوع ، فإذا لم يحصل الجسم على الطعام ، فإنه لن يبقى حياً . ولذا قد زود الجسم بأعراض خطيرة يتحكم فيها تقلص المعدة الخالية ، والتي يشعر بها المرء عند ما يحتاج الجسم إلى الطعام . وهذه الأعراض ستدفع الإنسان إلى أن يظل نشطاً حتى يحصل على طعامه . وكان المعتقد أن دافع الجوع يسبب ويوجه المناشط العقلية التي تعبر عن التفكير القديم عند الإنسان ، بمعنى أن الجوع ينبه النشاط الإنساني الذي لا يتوقف إلا إذا أوقف الطعام الآلام التي يحس بها الإنسان . وكان أبرز تقدم حققه علماء النفس هو التمييز بين الأكل والجوع ، أي بين الأكل والدافع إلى الأكل . ويوحى علم النفس العام إلى أنه كلما أكل الإنسان ، زادت رغبته في الأكل . وبالكيفية نفسها ، فكلما أنجز الإنسان ، زادت رغبته الاضطرارية في الإنجاز . وإذا كان لنا أن نركن إلى أن الرغبة في الأكل تنجم عن نشاط الأكل ، فلا حاجة بنا أن نتصور الدافع إطلاقاً .

لكن عندما قاس علماء النفس شدة الدافع إلى الجوع بعدد الساعات التي يقضيها المرء دون طعام ، تبين لهم أن شدة دافع الجوع لا تتناسب تناسباً طردياً مع ما يأكله الفرد فعلاً . ونتيجة لذلك ، يميل علماء النفس إلى أن يميزوا

بين الدافع وبين الفعل ، وبين الجوع وبين الأكل ، ومن ثم بين الرغبة في الإنجاز والإنجاز الفعلي .

مع ذلك فما زال الكثير بحاجة الى الدراسة ، وقد درس علماء النفس الامر يكتبون حقيقة دافع الجوع ، ودافع العطش ، ودافع تجنب الألم ، والدوافع الاخرى الاساسية ، ورأوها قوى منبهة للسلوك الإنسانى تستمر في أداء عملها إلى أن يزيلها الكائن الإنسانى بإشباع هذا الدافع . بيد أنه لم يوجد حتى الآن اهتمام خاص يوجه نحو دراسة الفروق بين شدة الدوافع المختلفة عند مختلف الافراد . فمثلا ، قد يكون لشخص معين دافع جوع قوى جداً ، إما بسبب حاجات جسدية خاصة به ، وإما بسبب بعض خبرات خاصة مكتسبة عانى منها وتعلمها في الماضى قوت هذه الحاجة لديه . ولم يستطع علماء النفس المهتمون بصفة خاصة بالسلوك الإنسانى والدوافع الاجتماعية أن يقدموا نظرة أكثر شمولاً في هذا الموضوع إلا منذ فترة وجيزة .

ولقد تأثر عدد كبير من علماء النفس بأعمال فرويد (١٨٥٦ - ١٩٣٩) وعالم النفس النمساوى الذى تخصص فى الاضطرابات النفسية . وقد تأثر فرويد بدوره تأثراً قوياً بنظرية داروين وقد كان فرويد واعياً بأهمية حاجات البقاء ، مثل الحاجة الى الطعام ، ولكنه ركز دراسته أكثر على الدافع الذى يخلد النوع الإنسانى ، أى على الحب الجنسي . وقد اعتقد فرويد أن ثمة قوة دافعة عامة أطلق عليها اسم الليبدو (Libido) تدفع الإنسان إلى أن يخترع حيلة معينة ، إما لإشباع هذه القوة الدافعة ، وإما لتوجيهها نحو تحقيق أهداف أخرى .

وقد هدم فرويد إلى الابد فكرة أن دوافع السلوك الإنسانى ، دوافع عقلية وأن بالإمكان الاستدلال عليها ، أو تبريرها تبريراً منطقياً بالرجوع الى

الفعل الإنساني . وقد أثبت فرويد بوسائل عديدة أن الدوافع وليست ماتبدو عليه . وفي الحقيقة ، فإنها يمكن أن تكون عكس ذلك تماماً . فمثلاً عندما يهرب الإنسان الطريق من جانب لآخر ، فقد لا تكون رغبته الحقيقية هو الوصول إلى هذا الجانب الآخر ، بل قد تكون رغبته اللاشعورية هي البقاء في الجانب الذي كان يمشى عليه ليدخل حانة في هذا الجانب . فالرغبة الحقيقية للمرء تتجلى فيما ينتج فعله ، لا فيما يعمل . ومنذ عهد فرويد ، وافق علماء النفس على أن الفعل البسيط قد يرجع إلى دوافع كثيرة . ففي مجال الاقتصاد استخدم المتخصصون في الإعلان عن السيارات اكتشافات فرويد لفترة طويلة ، مدركين أن الإنسان لا يشتري سيارة لمجرد أنه يحتاج إليها فعلاً ، بل لأن ملكية السيارة يمكن أن تشبع دوافع أخرى مثل السلطة ، والمكانة ، بل حتى استخدامها لإغراء الجنس الآخر . ولكن كيف يعرف المرء بدقة ما هي هذه الدوافع الأخرى ؟ وقد قدم لنا فرويد مفتاحاً هاماً لاكتشاف بعض الدوافع . وقد قام فرويد بإجراء بحوث في الأحلام وأحلام اليقظة — أي في الأفكار التي تتوالد من التذاعى الحر للتخيلات — ليكشف لنا عن بعض الدوافع اللاعقلية . وكانت أوجه القصور في مناهجه ، (١) أنها لا تقدم أساليب عملية للقياس يمكن أن تعطي نتائج دقيقة وملائمة عليها ، (٢) وأنها لا تسمح بإجراء المقارنة بين الأفراد وفقاً لقوة دافع معين ، (٣) وأنها لا تقدم أي تقديرات ولو أولية عن الفروق بين دوافع الجماعات والتي قد تكون مفيدة للاقتصاديين والعلماء الاجتماعيين الآخرين الذين يدرسون سلوك جماعات كبيرة من الناس .

قياس دافع الانجاز :

والخطوة الثانية هي أن توضح بالتفصيل مناهج قياس الفروق في الدوافع الإنسانية

من فرد لآخر . وبالإمكان بيان كيفية تحقيق هذا المنهج بعرض موجز لتاريخ تطور أسلوب قياس الدافع إلى الإنجاز ما دمننا سندرس العلاقة بين الدافع إلى الإنجاز والتنمية الاقتصادية .

ولنا أن نلخص الإجراء الذى اتبع لقياس الدافع إلى الإنجاز على النحو الآتى - فأولا يثار الدافع إلى الإنجاز فى جماعة من الأفراد ، ثم نلاحظ تأثيرات هذا الدافع على سلوكهم . فالهدف المنشود من البحث هو تبين مدى التأثيرات الفردية التى تحدثها إثارة الدافع إلى الإنجاز على الخيال ، حيث لا تستطيع القيود الخارجية أن تسيطر على أفكار الشخص إلا قليلا . وكان أفراد البحث جميعهم من طلاب المدارس الثانوية ، وأعطيت لهم مجموعات من الاختبارات عرضت عليهم على النحو التالى: أخبر الطلاب أن هذه الاختبارات هى نفسها الاختبارات التى تستعملها حكومة الولايات المتحدة عند اختبار الأشخاص لاحتلال المراكز الإدارية العليا ، وأن هدف هذه الاختبارات اكتشاف ما إذا كان الشخص يصلح لأن يكون قائداً أم لا . وقد أعتمد أن مجموعة الأفراد الذين يعطون هذه المعلومات قد يكون عندهم دافع أقوى للإجابة على الاختبارات إجابات صائبة ، وأيضا يظهر عندهم قدر من الذكاء أعلى من غيرهم ، وتبرز عندهم خصائص القيادة ، أكثر مما لدى أفراد جماعة أخرى أخفيت عنهم هذه المعلومات . ومن ثم فكل الفروق فى السلوك الخيالى الملاحق بين الجماعتين قد تنسب إلى الفروق فى مستوى إثارة الدافع إلى الإنجاز عند الجماعتين .

وبعد انتهاء الاختبارات أعطى الطلاب اختباراً آخر ، إذ عرضت عليهم بعض الصور على شاشة سينمائية وطلب من الطلاب أن يكتبوا بإيجاز قصصاً قصيرة لما توحى لاهم بها هذه الصور فى فترة لا تتجاوز خمس دقائق وكانت الصور تتمثل بمجموعة مختلفة من المواقف تتم بالعمل . وعلى العموم: فقد

كانت القصص تمثل عينات من الاشياء يميل الناس كثيرآ إلى التفكير فيها أو تخيلها عند ما يثار عندهم الدافع إلى الإنجاز بدرجة عالية . وثمة أسباب عديدة تبين لماذا يعد الخيال أفضل من أى نمط آخر من أنماط السلوك الأخرى لتوضيح تأثير سيطرة الدافع إلى الإنجاز : فأولا ، ففي الخيال كل شيء ممكن إذ يمكن للشخص أن يتخيل نفسه قائدا عظيما ، أو قاتلا ، أو ربما رحالة مخاطرا في بلدان بعيدة ، وثنائيا ، فالخيال أيسر تأثرا من أنواع السلوك الأخرى بالعوامل الخارجية . ففي موقف تجريبي عندما يكون الانسان منهسكا في أداء عمله ربما حل مشكلة على سبيل المثال . فقد يستمر هذا الشخص في العمل بمعدل ثابت رغم ما يطرأ من تغيرات على مشاعره والتي قد يحدتها التعب الشديد . وكذلك فعند إجراء عمل مفيد في بحث تجريبي تجوز أن يحل دافع حل دافع آخر . فمثلا أن يحل دافع قوى إلى الإنجاز محل دافع ضعيف إلى الإنجاز لإرضاء رغبة الباحث التجريبي أو لإنهاء التجربة وأداء تجربة أخرى غيرها ، وفي كلتا الحالتين سيقص في النهاية إلى النتيجة التي يهدف إليها البحث . فالباحث التجريبي ليست لديه طريقة لمعرفة ما هو الدافع الحقيقي . وللاختيال ميزة أخرى هي أنه يوحى بنوع الدافع الذي يدفع إلى العمل . فخيالات الشخص - أفكاره وتداعى أفكاره - تظهر لنا فعلا اهتماماته الداخلية الحقيقية في زمن التجربة .

وكانت الخطوة التالية مقارنة القصص التي كتبها الافراد الذين أميزت فيهم الدوافع إلى الإنجاز بالقصص التي كتبها الافراد الذين اختبروا في ظروف عادية . وما إن بدأنا المقارنة حتى ظهرت لنا فروق معينة . فالقصص التي كتبت تحت ظروف الإثارة تضمنت إشارات إلى الاداء البارع - إلى النجاح - أو الرغبة في الاداء أكثر من القصص التي كتبت في ظروف عادية . وثمة مثال يوضح لنا هذه النقطة على نحو أفضل، إذ تصور إحدى الصور طفلا

يجلس على مكتبه ومعه كتاب مفتوح أمامه . وتعتبر هذه الصورة في الظروف العادية عن قصة خيالية تحكى أن الطفل برم بالقراءة وأنه كسول . أو ربما يحلم بموقف أكثر اغراء من حجرة الدراسة . بيد أنه عندما تعرض الصورة نفسها على الطلاب الذين أمثروا إلى حالة دافعية عالية ، فإن قصصهم تصور عادة الطفل بأنه يبذل أقصى جهده لىؤدى واجبه على الوجه الأكمل .

ولنا أن ندساءل هل تأثيرات الدافع إلى الانجاز لها تأثير مباين على تفكير الصينى أو الاغريقى فى العصور القديمة أو هنود نوافهو فى أمريكا ؟ حقاً لم يختبر الاغريق القدماء . أما هنود نوافهو فقد أجريت عليهم دراسات أظهرت أن قصصهم تغيرت تماماً بتأثير اثاره الدافع إلى الانجاز . وعلى هذا النحو أثر الدافع إلى الانجاز فى القصص التى كتبها طلبة البرازيل ، أو طالب المدارس العليا الامريكية الذين اخترناهم من بيئات اجتماعية واقتصادية مختلفة . والنتيجة هى أنه بالرغم من الفروق الثقافية بين الافراد فتمت تماثلات أكثر للطريقة التى يستجيب بها الشخص عندما يدفع الى الانجاز . فالشخص موضوع الدراسة يمتلك أفكارا عن الانجاز ، وعمما يمنعه من الانجاز ، وعن مشاعر الفرح والحزن التى تعبر عن نجاحه أو اخفاقه .

والخطوة التالية هى أن تضع بالتفصيل مقياساً لقياس شدة الدافع عند الفرد . ويبدو من المقبول عفاً أن نفترض أنه كلما زادت معرفة الفرد بهذه الافكار فى ظروف عادية وجب أن يكون دافعه إلى الانجاز أقوى . وقد أظهرت التجارب كيف يفكر الأشخاص عندما يعطون تعليمات خاصة معدة لإثارتهم ولتحريك الدافعية لديهم . ولكن لنفترض أن شخصاً لديه أفكار من هذا النوع ، ولكن مع ذلك لا يؤثر فيه أية منه خارجى ومن ثم يبدو من المقبول أن نستنتج أن هذا الشخص لديه اهتمام داخلى قوى بالانجاز .

وكذا ما استعمل الشخص عادة عند كتابته القصص أفكارا ترتبط بالإنجاز رغم أن الصورة يمكن أن تشير إلى مجموعة متباينة من الأفكار ، فإنه قد يبدو حينئذ شخصاً لديه "تحيّزاً ، خاصاً أو ، اهتماماً ، أو ، حاجة ، الى الإنجاز . ومن ثم فقد تقرر أن الاحصاء البسيط لعدد الأفكار التي ترتبط بالإنجاز في القصص التي تكتب في ظروف اختبارات عادية يمكن أن تمثل قوة اهتمام الانسان بالإنجاز . وقد سمي احصاء هذه الأفكار درجة الحاجة إلى الإنجاز .

ولكن ما فائدة هذه المقاييس ؟ وما الفائدة التي تعود علينا من معرفة أن درجة الحاجة الى الإنجاز عند الشخص عالية ؟ وتكن أهمية الإجابة على ذلك في الدراسات المتعددة التي قارنت بين سلوك أفراد حصلوا على درجات عالية في الحاجة الى الإنجاز بسلوك آخرين حصلوا على درجات منخفضة في الحاجة إلى الإنجاز . وتظهر إحدى هذه الدراسات أن الرجال الأمريكيين الذين حصلوا على درجات عالية في الحاجة إلى الإنجاز ينتمون الى الطبقة الوسطى ، أكثر من انتمائهم الى الطبقتين الدنيا والعليا . كما أن لديهم ذاكرة أفضل عن الاعمال التي لم تستكمل بعد ، وهم أكثر قابلية للتطوع كأفراد لاداء الاختبارات النفسية ، كما أنهم أكثر نشاطاً في أثناء ممارسة نشاط المعاهد ومناشط المجتمع ، وهم يختارون الخبراء بدلاً من الاصدقاء رفاقاً في العمل . وهم أكثر مقاومة للضغوط الاجتماعية ولا يستطيعون إعطاء تقارير دقيقة عن اهتماماتهم الداخلية بالإنجاز الخ .. ولا ضرورة لأن نعرض الكثير من هذه النتائج عرضاً مفصلاً الآن ، وإنما يهمنا في هذا المجال أن نرى ما يقوم به الأفراد فعلاً الذين حصلوا على درجات عالية في الحاجة إلى الإنجاز عند ما يوضعون في مواقف العمل .

وتبين الاختبارات أنه إذا عرضت مهام معقدة على الأفراد الذين حصلوا على درجات عالية في الحاجة إلى الإنجاز ، فإنهم يميلون إلى تحسين أفعالهم باستمرار كلما تقدموا في أعمالهم أى يبدو أنهم يهتمون بأداء العمل على نحو أكمل ، مثلما يتعلمون كيف يجيدون عملهم كلما استمروا في أدائه . ومن ثم يمكن أن يفترض أن هؤلاء الأشخاص أصحاب الدرجات العالية في الحاجة إلى الإنجاز ، قد يؤدون أى نوع من العمل يتطلب منهم أداء أفضل مهما تباينت الظروف . ولكن هذا افتراء على الحقيقة . وهم لا يؤدون الأعمال الروتينية أجود مما يستطيعه غيرهم عادة ، بل يؤدونها بشكل أسرع . وفضلا عن ذلك فأصحاب الدرجات العالية في الحاجة إلى الإنجاز يجيدون أفضل من غيرهم عندما يصبح الأداء له معنى الإنجاز لديهم ، وهم يؤدون العمل أجود بكثير مما يؤديه الذين نالوا درجات منخفضة ، في الحاجة إلى الإنجاز ، عندما يخبرهم الممتحن . مثلاً أن هذا الاختبار يرتبط ارتباطاً مباشراً بالذكاء وبمستقبلهم المهني . وأما الذين حصلوا على درجات منخفضة في الحاجة إلى الإنجاز فيؤدون العمل أداءً جيداً أو أجود من المعتاد عندما يخبرهم الممتحن أن الأشخاص الخمسة الأوائل الذين يحصلون على أعلى درجات في فترة لا تزيد على خمس دقائق من بداية العمل ، لهم الحق في أن يغادروا قاعة الامتحان دون حاجة إلى إجراء اختبارات أخرى . وهذا يوحي بأن فرصة التخلي عن موقف العمل هي الدافع الأقوى عند الذين يحصلون على درجات منخفضة في الحاجة إلى الإنجاز .

وتوحي كل هذه الحقائق معا بأن الحاجة القوية إلى الانجاز تقود الشخص إلى أداء أفضل عندما يصير الإنجاز الفعلي ممكناً . أما إذا كان العمل روتينياً أو كان لإنجازه أسرع من المعتاد يعنى الحصول على مكافأة خاصة مثل التخلي عن العمل ، فإن الأشخاص أصحاب الدوافع الأخرى سيؤدون أفعالهم أفضل

أداء . فالدافع إلى الإنجاز ليس عاملاً قوياً في مثل هذه الظروف . وفضلاً عن ذلك ، فلنا أن نتوقع بدرجة معقولة أن الناس الذين لديهم دوافع قوية إلى الإنجاز قد يبحثون عن مواقف يحققون فيها إشباع الإنجاز . ولذا أن نفترض أن هؤلاء نوع من الناس يضعون معايير الإنجاز لأنفسهم دون اعتبار للمكافآت التي لا ترتبط بالإنجاز نفسه ، وهم يجهدون أنفسهم لبلوغ المعايير التي وضعوها لأنفسهم .

وفضلاً عن ذلك ، يبدو أن من المقبول أيضاً أن نفترض أنه إذا وجد عدد من الأشخاص الذين حصلوا على درجة عالية في الحاجة إلى الإنجاز في ثقافة معينة في زمن معين ، فسيوجد نشاط خلاق على نطاق كبير ، فلنا كان يفعل في الماضي قسراً سمعياً وراء الرغبة في التزلف ، أو الحصول على مكافأة مالية ، أو الإعفاء من العمل ، قد تغير الآن إلى نشاط ابتغاء بلوغ معايير الامتياز لمجرد اللذة في بلوغ هذه المعايير ، وهكذا يمكن أن يسمح ازدياد الحاجة إلى الإنجاز بالنمو الاقتصادي أو الثقافي .

صياغة الفرض الأساسي — آثار حركة الإصلاح البروتستانتي على الحاجة إلى الإنجاز :

وقد توحي بعض الدراسات مثل تلك التي وصفت في الفقرات السابقة بأن فرضنا الأساسي الذي ينبغي أن نختبره — أي القضية التي نرغب في بحثها — هو أن ثمة ارتباطاً يمكننا بين الدافع إلى الإنجاز والنمو الاقتصادي . وقد أجرت عالمة النفس الأمريكية ماريون و. وينتر بوم، بحثاً درست فيه الارتباط بين الدافع إلى الإنجاز والنمو الاقتصادي . وقد أرادت أن تكتشف كيف يشير الوالدان ولا سيما الأمهات اهتماماً قوياً بالإنجاز عند أولادهم . وفي البداية أجرت اختبارات على جماعة تتكون من ٢٩ طفلاً يبلغ عمر كل منهم ثمانية

أعوام . وأعطيتم لكل منهم درجات في الحاجة إلى الإنجاز . ثم أجرت مقابلة مع أمهات الأولاد لتحديد ما إذا كانت أمهات الأولاد الذين حصلوا على درجات عالية في الإنجاز لديهم اتجاهات مختلفة في تربية الأولاد . وقد اكتشفت أن أمهات الأولاد الذين حصلوا على درجات عالية يتوقعن من أولادهن أن يكونوا أكثر نشاطاً واستقلالاً ، فأملن أن يتعلم أولادهن في مرحلة مبكرة أنشطة مثل الأداء الجيد وإحراز قصب السبق في المسابقات وأن يختاروا الأصدقاء بمفردهم وأن يعرفوا كيف يسيرن في طرقات المدينة بمفردهم . أما أمهات الأولاد الذين حصلوا على درجات منخفضة فقد أظهرن عكس هذا ، إذ تميل هؤلاء الأمهات إلى فرض قيود أكثر على الأولاد ، فمن يرفضن أن يلعب أولادهن مع أطفال لا يعرفهم الآباء ، ولا يردن أن يتخذ أولادهن قرارات هامة بأنفسهم دون الرجوع إليهن . ومن ثم فتتخذ البحث واضحة ، فأمهات الأطفال الذين نالوا درجات عالية في الحاجة إلى الإنجاز يضمن معايير عالية لأولادهن ، إذ يتوقعن استقلالاً أكبر وتحكماً أكثر في الممارات في مرحلة مبكرة .

وتوصى هذه النتائج بإمكانية إجراء مقارنة تاريخية . فقد كتب ماكس فيبر في عام ١٩٤٠ مدعياً أن نمطاً للإنسان ظهر في أوروبا إبان حركة الإصلاح البروتستانتي ، وكانت تلك الفترة في القرنين السادس عشر والسابع عشر ، عندما ثار مسيحيون كثيرون على الكنيسة الكاثوليكية القومية المتعززة في روما وأقاموا طوائف الإصلاح . ووفقاً لراي فيبر ، فإن الآراء الدينية للمصلحين البروتستانت مثل جون كالفن ومارتن لوتر أكدت تأكيداً كبيراً استقلال الفرد وأظهرت نمطاً جديداً للشخصية . وقد أدى ذلك إلى خلق روح أكثر حيوية أثرت في اتجاهات العمل وأصحاب العمل . وأدت في النهاية إلى ظهور الرأسمالية الصناعية الحديثة . وإذا كان فيبر صائبا ، فإن العلاقة التي اكتشفها وينترتوم بين التربية الأسرية والحاجة إلى الإنجاز عند الفرد يمكن أن تتكرر

على المستوى الاجتماعى العام فى تاريخ أوروبا الغربية ، أى إن دراسة وينزبرتوم تقدم دراسة نفسية لتفسير التطور التاريخى للرأسمالية الذى وصفه فيبر . إذ يمكن أن تقود حركة البروتستانت إلى تدريب الطفل على الاستقلال المبكر وإتقان العمل ، اللذين يكونان بدورهما دافعا أعظم الى الإنجاز ، والذى يقود بدوره إلى ظهور الرأسمالية الحديثة .

إن وصف فيبر لنوع الشخصية الذى تكون نقيجة حركة الإصلاح البروتستانتية متماثل بدرجة كبيرة للشخص الذى ينال درجات عالية فى الانجاز والذى وصفناه . ويلاحظ فيبر أن الفتيات العاملات المؤمنات بالعقيدة البروتستانتية يعملن بكد ولمدة أطول . وأنهن يذخرن أموالهن لأهداف المستقبل ، وأن أصحاب العمل من البروتستانت ينجحون عادة فى العمل أكثر من أفراد الاسر الكاثوليكية فى أوروبا ، رغم أن الآخرين يتمتعون بمزايا ثروة الاسرة .

وعند تفسير أسباب ظهور الرجال الناجحين من البروتستانت أكثر من غيرهم ، رأى فيبر ان الصفة الأساسية لمعتقداتهم الدينية هى العامل الحاسم لا الظروف السياسية أو الاقتصادية التى يعيشون فيها . وقد أكد فيبر على عاملين أولهما الايمان البروتستانى بأن مسئولية الإنسان الأساسية هى أن يبذل أقصى جهده مهما يكن الدور الذى منحه الله له فى الحياة ، بدلا من الاستحباب من المجتمع وتكريس النفس كلية لعبادة الله . والذى رأت الكنيسة الكاثوليكية أنه المثال الأعلى . وثانياً : يؤمن البروتستانت أن الله يعلم الذين يدخلون الجنة ويمكن أن يشعر الانسان شعوراً أكيدا أنه واحد من هؤلاء الذين كتب لهم دخول الجنة إذا ما بذل جهداً دائماً لأداء واجبه فى هذا العالم فقط ، لا مجرد أداء الاعمال الخيرة وحدها . ومن ثم فقد ادعى فيبر أن البروتستانت يؤمنون إلى العمل بكد ، ولكنهم لا يبيعون لانفسهم التمتع بنتائج عملهم ويستعملون أرباحهم لتوسيع أعمالهم لا للتمتع فقط .

ومن ثم فاستناداً على معرفتنا الحالية للدافعية إلى الإنجاز ، نستطيع أن نصنيف إلى دراسة فير شيئا . فقد أظهرت البروتستانتية أيضا ثورة على الاعتماد القوى على الكنيسة . فمن تعاليم مارتن لوثر أن الفرد لا ينبغي أن يعتمد اعتمادا كلياً على القساوسة ، بل عليه أن يقرأ الإنجيل بنفسه ويطلع على التعاليم الإلهية بمفرده . وبسبب هذه العقيدة فقد اهتم البروتستانت بتعليم القراءة وإجادةها ، ومن ثم يبدو محتملا أن الآباء البروتستانت يؤكدون الاستقلال في المراحل الأولى والتمكن من مهارات القراءة على الأقل ليستطيع أطفالهم أن يؤدوا واجباتهم الدينية أفضل أداء . وهذا الاتجاه في التربية كما رأينا يمكن أن يزيد من الحاجة إلى الإنجاز عند الأطفال ، وفق نتائج وينترتوم .

ولا تقتصر فكرة كالفن عن السلوك السليم على النظام والعمل الشاق ، بل تشمل الجهاد المتصل ليحسن الإنسان من مركزه ، أى لينجز شيئا ، وبينما كان يعتقد أن الإنجاز موجود في حياة الفرد الدينية منذ البداية ، فإن كالفن أكد أن هذا لا يعنى السحابة روحيا من العالم الذى خلقه الله . فانه قد خلق العالم ومافيه ، ولما لاجئنا إليه فحسب ، بل لإسعادنا ولتمتع به أيضا . كما أن الأشياء الموجودة في العالم وضعتها الله في رعايتنا وسنفسأل عنها أمام الله . وهكذا يبين فير أن النضال لأداء أفضل شيء قد يفسره البروتستانت الأوائل ليعنى بذل أقصى جهد لأداء الدور على خير وجه ، والذي منحه الله للبر ، أى أن يبذل الإنسان أقصى طاقته لأداء دوره المبنى .

ولذا يبدو معقولا أن تفسر قضية فير (ارتباط البروتستانت بظهور الرأسمالية) بأنها في أساسها ثورة في الأسرة ، قادت إلى مزيد من الأبناء لديهم حوافز قوية إلى الإنجاز . وهذا التفسير دعم آخر للحقيقة أن الكنيسة البروتستانتية تسمح للقساوسة بالزواج وتكوين الأسرة ، خلافا للكنيسة الكاثوليكية المترهبين فإن القساوسة البروتستانت يستطيعون إعطاء أمثلة لتربية

الأولاد قد يقدمها أعضاء مذهبهم الديني . وكل هذا يقدم لنا الوسيلة التي بها استطاعت الفلسفة الدينية الجديدة أن تؤثر تأثيراً فعالاً في شكل المجتمع، ومن ثم في الدافعية إلى الإنجاز عند الجيل الجديد .

المراهين الأولى للعلاقة بين البروتستانتية والحاجة إلى الانجاز والتنمية الاقتصادية :

يبدو أن قضية فيبر جانباً من المنطق واسكنها تفنقد طابع البرهان . وقد يتساءل المرء : ما هو الدليل على إثبات قضية فيبر التي تدعى أن البروتستانتية ترتبط بالتقدم العظيم في أوروبا ؟ وقد كانت الحقائق التي عرضها المؤرخون وعلما الاجتماع غير ملائمة ، لتكوين رأى مقنع يصح الركون إليه . فهؤلاء الذين قبلوا قضية فيبر أظهروا كيف لعبت البروتستانتية دوراً هاماً في تصنيع إنجلترا وسويسرا وألمانيا والسويد وبلدان أخرى بروتستانتية . أما هؤلاء الذين يعارضون قضية فيبر فيبرهنون على أن ثمة بلدانا كاثوليكية مثل بلجيكا تتميز بالروح الرأسمالية القوية ، والتصنيع السريع ، مثلما مثل البلدان البروتستانتية . ولكن كيف تفسر حالة مدينة البندقية الكاثوليكية التي بلغت قبل حركة الإصلاح البروتستانتية مستوى مرتفعاً من التنظيم الرأسمالي قلباً وبلغته دولة أخرى بعد ذلك . إن هذا السؤال لا يمكن أن يجاب عنه ببساطة بمجرد إعطاء أمثلة تاريخية من كلا الجانبين . ولذا فثمة حاجة ضرورية إلى منهج على تفسير قضية فيبر .

وقد يتساءل المرء : هل تقدمت المجتمعات البروتستانتية اقتصادياً اليوم أكثر من المجتمعات الكاثوليكية التي تتساوى معها في الموارد الطبيعية؟ ورغم أن هذا السؤال ليس هو السؤال الوحيد الهام الذي يمكن أن يوجهه ، فبالإمكان الإجابة عنه إجابة أدق . إن أحد مقاييس تطور الاقتصاد القوي هي كية

الطاقة الكهربائية المستعملة ؛ ذلك لأن استهلاك الكهرباء أفضل مقاييس للتطور الاقتصادي ، كما ترجع أهمية هذا المقياس إلى أن الكهرباء هي شكل الطاقة الذي تعتمد عليه إلى حد كبير الحضارة الحديثة الصناعية . وقد أجريت في السنوات الأخيرة دراسات عديدة في المجتمعات الغربية المتباعدة الكاثوليكية منها والبروتستانتية تحاول أن تربط كمية الطاقة الكهربائية المستعملة بمستوى الموارد الطبيعية (مثل الفحم والطاقة المائية القابلة للاستغلال) في هذه البلدان . والأمر الهام في هذه الدراسات هو تحديد كمية الناتج الذي يمكن أن نتوقعه في بلد معين بعد استغلال موارده الطبيعية . وقد بينت الدراسات أن تسعة بلدان بروتستانتية من اثني عشر بلدا بروتستانتيا (أى بمعدل ٧٥ ٪ منها) قد أنتجت أكثر مما يتوقع ، بينما أظهرت الدراسة أن ثلاثة بلدان كاثوليكية من ثلاثة عشر بلدا كاثوليكية (أى بمعدل ٢٣ ٪) قد أنتجت أحسن مما يتوقع . ومن ثم يمكن أن نقرر بدرجة معقولة من الثقة أن البلدان البروتستانتية في الغرب تقدمت تقدما اقتصاديا في الوقت الحاضر أكثر من البلدان الكاثوليكية حتى ولو وضعت الفروق في الموارد الطبيعية موضع الاعتبار . أما السؤال : لماذا توجد فروق بين البلدان البروتستانتية والكاثوليكية ؟ فذلك مشكلة أخرى .

وإذا ما افترضنا أن قضية فيبر صادقة ، فهل ثمة دليل على وجود علاقات أخرى في فرضنا الأساسي ؟ وهل يهم الآباء من البروتستانت بتأكيد قيم الاستغلال المبكر وإتقان العمل عند أطفالهم أكثر من الآباء الكاثوليك ؟ توحي الشواهد على أنهم يقرمون بذلك فعلا . ومنذ خمسة عشر عاما أجريت في ولاية كونكتيكت في الشمال الشرقى للولايات المتحدة دراسة مقارنة بين الآباء البروتستانت والآباء الكاثوليك لاختبار الانجاذبات المتباعدة لتعويد الأطفال على عدم الاعتماد على الغير . وقد أجريت المقارنة بين الآباء المختارين وفق مراكزهم الاجتماعية والاقتصادية . وكان بعض أفراد العينة من الآباء المتدينين ، كما كان بعض الآباء الكاثوليك من أيرلندا ، والبعض الآخر من إيطاليا .

وقد بينت النتائج أن الآباء البروتستانت يتوقعون أن يوفق أولادهم في المدرسة وأن يعرفوا طريقهم في طرقات المدينة بمفردهم ... لمخ إذا بلغوا من العمر ستة أعوام ونصف عام . ويتوقع الآباء الايرلنديون أن يفعل أبناءهم ذلك إذا بلغوا من العمر حوالى سبعة أعوام ونصف عام . أما الآباء الإيطاليون فيرون أن أولادهم سيفعلون ذلك عندما يبلغون ثمانية أعوام ونصف عام . وكما كان متوقعا ، فقد أكد البحث أن الامهات البروتستانت يؤكدن في أولادهن عدم الاعتماد على الغير في وقت مبكر بالقياس إلى الامهات الكاثوليك . كما صدق أيضاً أن الاولاد البروتستانت ينالون في المتوسط درجات أعلى في الحاجة إلى الانجاز . بيد أن ظروفنا معينة عند الجماعتين كشفت أن مثل هذه المقارنة غير مجدية في الولايات المتحدة الأمريكية . فالكاثوليك أغلبهم من المهاجرين الذين هاجروا في العشرين أو الثلاثين السنة الأخيرة وهم يجاهدون للارتقاء اجتماعيا واقتصاديا من الطبقة الدنيا . ولذا يتميزون بقوة الحاجة إلى الانجاز . أما البروتستانت العاديون فهم أفراد الطبقة الوسطى من جماعة الأغلبية الراسخة ، ومن ثم فهم لا يحاولون محاولة لشطة لتحسين مركزهم بهمة ، ولذا فإن الحاجة إلى الانجاز لديهم أضعف .

ولتجنب مثل هذه الصعوبات ، يبدو من الأفضل أن نبحث عن مكان آخر عاش فيه البروتستانت والكاثوليك معا لقرون طويلة في المجتمع نفسه . وقد أثبتت نتائج الدراسات التي أجريت على عينة صغيرة من الاولاد الالمان من مدينة كايزرز لوزن النظرية القائلة ، بأن الاولاد البروتستانت يحصلون على درجات في الحاجة إلى الإنجاز أعلى من الاولاد الكاثوليك عادة . كما اكتشف أيضا أن خصائص القيادة لا ترتبط بالحاجة للقوية الى الانجاز بل العكس ، فالاطفال الذين نالوا درجات عالية في الحاجة إلى الإنجاز لا يعتبرهم رفاقهم قادة المستقبل . وثبتت هذه النتيجة عكس الرأى القائل بأن الحاجة إلى الإنجاز خاصية طيبة يجب أن تسكتسب بخلاف بضع صفات أخرى مثل

الذكاء . فالحاجة إلى الإنجاز لا تقود بالضرورة إلى النجاح في كل مجالات الحياة .

كما أظهرت عينة الاطفال الالمان أن ٦٧ ٪ من الاولاد البروتستانت قد التحقوا بمدارس تخصصت في اللغات الحديثة . في حين التحق ٥٩ ٪ من الاولاد الكاثوليك بمدارس تعليم اللغات القديمة . وهذه النتيجة لها أهميتها ، لأنها تدعم النتائج التي وصل إليها فيبر استناداً إلى أرقام الذين التحقوا بالمدرسة في عام ١٨٩٠ وتبين أن البروتستانت يلتحقون غالباً بالمدراس الفنية أو المدارس الحديثة ، لأنها تقدم أفضل إعداد للعمل في المهن التجارية ، على حين أبدى الكاثوليك تفضيلاً أكبر للدراسات الكلاسيكية والثقافية . وهكذا يمكن أن نصل إلى نتيجة مؤداها أن الالتحاق بالمدارس الحديثة الفنية هو الوسيلة التي بها توجه الحاجة القوية إلى الإنجاز عند البروتستانت نحو مزاولة التجارة في ألمانيا ولذا تستحق المشكلة كلها مواصلة البحث ، لأنها توحى بأن القيم والدوافع يمكن أن تؤثر في اختيار المهن وبالتالي في التنمية الاقتصادية . وقد درس هذا الموضوع دراسة تفصيلية أكثر في الفصلين السابع والثامن .

ويمكن العلاقة الحاسمة في فرضنا الأساسي بين الحاجة إلى الإنجاز والتنمية الاقتصادية . ولكن ثمة دليلاً يدعم الاعتقاد بأن الحاجة القوية إلى الإنجاز قد تميل إلى توجيه الأفراد إلى النجاح في التجارة . وقد أجريت دراسة على جماعة من طلاب المدارس الأمريكية لتبين أنواع المهن المفضلة عند هؤلاء الذين لديهم حاجة قوية إلى الإنجاز أكثر من هؤلاء الذين لديهم حاجة ضعيفة إلى الإنجاز . وقد كشفت نتائج البحث أن الاولاد الذين لديهم حاجة قوية إلى الإنجاز يميلون إلى ممارسة المهن التجارية أكثر من هؤلاء الذين لديهم حاجة منخفضة إلى الإنجاز وكذلك ورغم ذلك ، فقد وجدت ميول مماثلة

ولسكنها أقل وضوحا بين الاولاد الالمان في مدينة كيورز لونزن . وحتى الآن لا يوجد أى دليل على أن الاولاد الذين لديهم حاجة قوية إلى الانجاز قد يلتحقون بهذه المهن ، أو أنهم قد يؤدون هذه المهن أفضل أداء من أطفال أولئك الذين لديهم حاجة ضعيفة الى الانجاز .

كما أن البرهان الذى عرض لا يعدو أن يكون مجرد ملخص للشواهد المتيسرة فى الوقت الذى بدأت فيه هذه الدراسات وان كان يبدو أنه يدعم فرضنا الاساسى فى حالات خاصة مقبولة يجدر أن تدرس دراسة أكثر شمولاً .

ولسكن هذا البرهان يشير أسئلة كثيرة بقدر ما يعرض من إجابات : فمثلا هل أدت البروتستانتية إلى التنمية الاقتصادية وربما إلى زيادة فى الدافعية الى الانجاز ؟ أم هل أدى الى ذلك قيم معينة كان من المصادفة أنها ارتبطت بالبروتستانتية فى الغرب ؟ وكيف يستطيع المرء أن يفسر ما حدث فى اليابان التى يبدو أن تطورها الاقتصادى سريع جدا ، ورغم أنها لا تنتسب قطعاً إلى حركة الإصلاح البروتستانتية فى أوروبا ؟ أما ان الحاجة القوية إلى الانجاز هى التى أدت إلى التنمية الاقتصادية فى اليابان ؟ إذا كان الأمر بالايحباب ، فما هى قيم الآباء . التى أحدثت التنمية الاقتصادية هناك ؟ لقد اقتضت الدراسة التى قامت بها وينترتوم على ٣٩ أسرة فقط من أسر الطبقة المتوسطة فى القطاع الاوسط من شرق الولايات المتحدة . فهل التدريب على عدم الاعتماد على الغير وإتقان العمل فى سن مبكرة يؤدى إلى تنمية الحاجة إلى الانجاز عند الأطفال فى أى مكان ، بالرغم من الفروق الثقافية ؟ وهل توجد مصادر أخرى ممكنة للحاجة إلى الانجاز ؟

وكل ذلك يدفعنا إلى ضرورة إجراء بحث أكبر حول الارتباط الذى يقوم عليه فرضنا بين الحاجة إلى الانجاز والتنمية الاقتصادية فهل هذا الارتباط عام يمكن أن يوجد فى كل المجتمعات البدائية والحديثة ، والقديمة والمعاصرة .

وإذا كانت الإجابة بنعم ، فلنا أن نتساءل عن أسباب هذا الارتباط ، وهل تميل الحاجة إلى الانجاز إلى توجيه الأولاد الصغار نحو المهن التجارية ، أم أن هذا لا يحدث إلا إذا كان المجتمع بوجه عام يقدر التجارة تقديراً عاماً . إن إحدى المشكلات المتضمنة هنا هي ما إذا كانت الحاجة إلى الانجاز تقود إلى أداء أفضل في كل المهن ، ابتداء من الفنان ، مروراً بالقسيس ، إلى رجل الأعمال ؟ أم تؤدي إلى نجاح أعظم في مهن معينة فقط ، تلك التي ترتبط بالمناسبات الاقتصادية ؟ إن ما نحتاج إليه هو تقصى المشكلة على نطاق واسع حيث يمكن إجراء المقارنة بين ارتباط الدافعية إلى الإنجاز والتنمية الاقتصادية في أزمان متفاوتة وأماكن متباينة .

خطة البحث :

يتعين علينا الآن أن نصف خطة البحث التي أعدت لدراسة العلاقات والروابط التي عرضناها . ويبين هذا الموجز الطريقة التي تعرضها لمحاولة الإجابة عن هذه الأسئلة التي طرحناها للنقاش .

وقد استعملت ثلاثة أنماط من البحوث . فالنمط الأول يهتم بجاعات من الناس قيست عندهم الحاجة إلى الانجاز بالنسبة إلى المعدلات السكلية للتنمية الاقتصادية . أما النمط الثاني من البحوث فاهتم بالمقاييس الفردية للدوافع ، والاهتمامات والقيم والأداء عند كل من الأمهات وأولادهن في مجتمعات شتى . ويدرس النمط الثالث الدوافع والسلوك عند رجال الأعمال .

وقد كان النمط الأول من الدراسة ممكناً ، لأن الطريقة التي استخدمت لقياس الحاجة إلى الانجاز عند الأفراد (وهي تحليل مضمون القصة) يمكن بسهولة تطبيقها على أي إنتاج خيالي . فمثلاً يمكن أن تطبق هذه الطريقة على عينات من الحكايات الشعبية المتداولة في مجتمعات بدائية متباينة ، لنرى ما إذا

كانت الحكايات التي تحتوي على قدر كبير من الأفكار التي تعبر عن الإنجاز .
قد جاءت من قبائل تظهر مستوى أعلى من النشاط الاقتصادي . كما يمكن أن
يطبق أيضاً على القصص الخيالية القصيرة التي تستعمل لتعليم الأولاد القراءة
في الصفين الثالث والرابع في المدرسة الابتدائية . ويمكن أن تأخذ الدرجات
المعطاة على كتب القراءة كمؤشرات تقريبية لمستوى الحاجة إلى الإنجاز في البلد
الذي تدرسه . ويمكن أيضاً مقارنة هذه الدرجات في فترات زمنية متباعدة
مع معدلات التنمية الاقتصادية في الفترات الزمنية نفسها ، أو في فترات مستقبلية
وكذلك فالطريقة المستخدمة لقياس الحاجة إلى الإنجاز يمكن تطبيقها على الأدب
الخيالي في الماضي لئرى ما إذا كانت الأفكار التي تعبر عن الإنجاز أكثر شيوعاً
في الماضي قبل فترات النمو الاقتصادي السريع في بلدان مثل إنجلترا واليونان .
وفي كل هذه الدراسات أمكن إعطاء درجات للقصص والآداب الأخرى ،
لا لقياس الحاجة إلى الإنجاز ، بل لقياس الدوافع ، أو القيم ، أو العوامل
الأخرى التي قد ترتبط بالتنمية الاقتصادية . وقد شرحت هذه الدراسات التي
أجريت على الانتاج الخيالي في الفصلين الثالث والرابع .

أما النمط الثاني من الدراسة فقد تركز مباشرة على الفرد . وقد أعد هذا
النمط لتتبع أصول الحاجة إلى الإنجاز في قيم واتجاهات الوالدين وتأثيرات
الحاجة إلى الإنجاز عند الابناء المراهقين على اهتماماتهم المهنية والاداء في ظروف
معينة . وقد أجريت الدراسة الرئيسية في أربعة بلدان متباعدة تبانياً شديداً
لضمان أن العلاقة الموجودة لا ترجع إلى القيم والنظم الاجتماعية الموجودة في
بلد معين . وقد اختيرت ألمانيا مجالا للدراسة كشال يعبر عن نظام اقتصادي
غربي متقدم ، يختلف البناء الاجتماعي فيه والقيم عن نظائرها في الولايات المتحدة .
واختيرت اليابان لأنها تفر عن دولة تقع خارج نطاق التقاليد الغربية حققت
نمو اقتصاديا ضخماً ، وأيضاً اختيرت الهند لأنها دولة نامية لاغربية حققت

تموا اقتصاديا أقل من اليابان . وأخيرا البرازيل لأنها تمثل بلداً نامياً يعبر عن
التقاليد والثقافة الغربية . وقد صممت الاختبارات لتكشف عن قيم الأممات
وأولادهم المراهقين ، كما تنقص الحاجة إلى الإنجاز عند الأولاد ، ومدى
قدرة الأولاد الذين لهم حاجة قوية إلى الإنجاز على أن يسلكوا سلوك رجال
الأعمال ، ولتدرس المستقبل المبنى لهؤلاء الأولاد .

وفي النقط اثناث من البحوث ، اختبرنا رجال الأعمال الذين وطدوا
أقدامهم فعلا في أعمالهم لنرى ما إذا كان لديهم حاجة قوية إلى الإنجاز وأنهم
يسلكون سلوكا عاليا أكثر من جماعات أقرانهم من الرجال . وإذا كانوا كذلك
فلنا أن نقول إن حاجاتهم إلى الإنجاز قد أسهمت في نجاحهم التجارى ؛ لأن
الأولاد الذين لهم حاجة قوية إلى الإنجاز يسلكون بالفعل نفس السلوك قبل
أن يلتحقوا بوظائفهم . وللتأكد من تجنب النزعات الثقافية في الحاجة إلى
الإنجاز ، درسنا ٧٥٠ رجلا من رجال الأعمال والمهنيين في أربعة بلدان هي :
الولايات المتحدة (التي هي النموذج الأول للاقتصاد الصناعى المتقدم) ،
وتركيا (وهي بلد نام) ، وإيطاليا (وهي بلد تقدم تقدما كبيرا في بعض
المناطق ويعانى من التخلف في مناطق أخرى) ، وبولندا (البلد الشيوعى) .
وكان أملنا من هذه الدراسات المقارنة أن تتمكن من اكتشاف ما إذا كانت
الحاجة إلى الإنجاز ترتبط بالنجاح في العمل ، بصرف النظر عن العوامل الثقافية
والتظيمية ومستوى التنمية الاقتصادية :

وكانت خطط بحثنا قد أعدت أولا لدراسة أثر الحاجة إلى الإنجاز في التنمية
الاقتصادية ، ومع ذلك فإنها تمكننا من استقصاء أهمية بعض العوامل الأخرى .
فمثلا نحن لدينا مقاييس لقياس الحاجة إلى السلطة عند رجال الأعمال والتي

يمكن أن تكون لها أهمية أكبر للنجاح في العمل في بلد يعاني من التخلف .
ونحن أيضا لدينا مقاييس تقيس حاجتهم الى الانتماء الى (الرابطة أو الرفاق) .
إن الحاجة الى الانتماء قد تكون أكثر أهمية في النظام الاقتصادي الصناعي
المعقد مثل الذي يوجد في الولايات المتحدة عندما يتطلب العمل من العامل أن
يطمس شخصيته في الشخصية الجماعية للمنظيم . وبعبارة أخرى ، فرغم أن الاهتمام
الاساسي في هذه الدراسات ينصرف أصلا إلى دراسة الحاجة إلى الانجاز ، فقد
كان بحثنا شاملا شمولاً يكفي لاكتشاف أية عوامل أخرى يمكن بمساعدة الحاجة
إلى الانجاز أو بدونها ، أن تسبق أو تلازم النمو الاقتصادي .

وأخيراً فمن الاهمية أن تحذر القارئ ألا يتوقع الدقة البالغة أو الدكالم في
نتائج هذه الدراسات . فبسبب الفروق الثقافية كان من العسير اجراء بحث من
النمط الذي سنصفه في الفصول التالية يتيح اجراء المقارنات الدقيقة . وإليكم
بعضاً من هذه الصعوبات الكثيرة والتي قابلناها ، وينبغي أن يطبق اختبار
الحاجة إلى الانجاز في ظروف مقارنة دقيقة في كل البلدان الأربعة . . لأن
الخيال يتأثر تأثراً شديداً بالمناخ الذي يطبق فيه الاختبار كما يتعين أن تثير
أسئلة الاختبارات اتجاهات مماثلة في البلدان المتباينة . رغم أن ما يعتبر إنجازاً
في بلد معين قد لا يعتبر إنجازاً في بلد آخر . ويلزم أن تدل الاقارب المهنية
المستخدمة لقياس الاهتمامات المهنية على الشيء نفسه تقريباً في البلدان الأربعة .
وبالإمكان مجابهة أى شخص قد تثبطه مثل هذه الصعوبات ، كما حدث لنا
غالباً ، بإفهامه أن الأخطاء لا تتجمع معاً ولا تؤدي إلى وجود علاقات لا وجود
لها . وكما لاحظنا من قبل فإن الأخطاء العشوائية تميل إلى أن تقلل من العلاقات
بدلاً من أن تخلقها . ومن ثم فهما تكن العلاقات التي تكتشف ، فلنا أن نلظر

إليها باعتبارها ذات أهمية كبيرة لأنها قد ظهرت بطريقة أو بأخرى رغم مصادر الخطأ واللبس الكثيرة والتي يحتمل أن توجد في أثناء البرهان على فرضنا . وقد يقتنع الكثير من القراء في النهاية — مثلنا — بالاتجاه العام للبرهان أكثر من اقتناعهم بالدراسة الشخصية التي تنقصها البراهين . ولذا فقد أمكن تفسير كل نتيجة من نتائجنا بطريقة أخرى . ومع ذلك ، فالبرهان يقوم على التجربة والملاحظة ، وليس مجرد رأى ينقصه الدليل حول فرض معقول . والنظرة الكلية تبين أن البرهان يميل إلى دعم الاعتقاد السائد بأن الدافع إلى الانجاز عامل هام يؤثر في معدل التنمية الاقتصادية .

الفصل الثالث

مجتمعات الإنجاز في العالم المعاصر

يدل مفهوم مجتمعات الإنجاز على تلك المجتمعات التي تتحقق فيها التنمية الاقتصادية أسرع من غيرها . وهذا المصطلح غامض ، إذ يمكن أن توجد أنماط من الإنجاز لا تعتمد على الاقتصاد النامي ، مثل الإنجاز العسكري أو الإنجاز السياسي ، أو الإنجاز الفني ، أو الإنجاز الفكري . بيد أننا نستعمل هذا المصطلح تجنباً إلى حد ما لاستعمال مصطلح طويل ، وإن كان أكثر دقة ، ومن جهة أخرى ليدل على الرابطة بين الحاجة إلى الإنجاز والتنمية الاقتصادية السريعة . ونحن نحاول في هذا الفصل أن نحدد ما إذا كان المستوى المرتفع من الحاجة إلى الإنجاز يؤدي إلى ظهور مجتمعات لإنجاز بالمعنى الاقتصادي في العالم الحديث .

التنظيم الاقتصادي في الثقافات البدائية :

ينشئ الفرض القائل بأن الحاجة إلى الإنجاز ترتبط بالنمو الاقتصادي من سياق أحداث تاريخية خاصة حدثت في أوروبا الغربية : أي وضع هذا الفرض بعد ملاحظة العلاقة بين حركة الإصلاح البروتستانتي وظهور الرأسمالية . ومن المحتمل أن يعبر هذا الفرض تعميماً عاماً ويطبق على أي مجتمع في أي وقت وفي أي مكان . أي إن ارتفاع مستوى الحاجة إلى الإنجاز ، قد يكون مقدمة تدفع أي مجتمع إلى النشاط الاقتصادي . وخلافاً لذلك ، فهذا الفرض لا يصدق إلا على المجتمعات الغربية ، في ظروف معينة ، مثل بلوغ درجة معينة من

الرأسمالية ، أو الوصول الى مرحلة البناء الاجتماعى المفتوح ، أو تحقيق مستوى تكنولوجى متقدم نسبيا . فن الصعب منطلقا أو نظريا أن نحدد مدى عمومية الترابط بين الحاجة الى الإنجاز والتنمية الاقتصادية ، واسكن لحسن الحظ ، فثمة منحنى علمى لاختبار عمومية الفرض . وقد جمع الانثروبولوجيون فى أثناء دراستهم لوصول الإنسان وتطور ثقافته ، المعلومات عن ثقافات بدائية كثيرة ، أى عن ثقافات لم تظهر فيها اللغة المكتوبة . وقد يسرت لنا هذه المعلومات أن نقرر ما إذا كان مستوى الحاجة الى الإنجاز وحده — رغم الفروق الكبيرة فى عوامل أخرى ، مثل التنظيم الاجتماعى ، ومستوى التكنولوجيا ، ونمط الاقتصاد — قادراً بما يكفى ليمكثنا من التنبؤ بحدوث التنمية الاقتصادية فى هذه المجتمعات .

وبقوم منهج تحديد مستوى الحاجة الى الإنجاز فى المجتمعات البدائية على تحليل مضمون الحكايات الشعبية المنتشرة انتشاراً فى الثقافة . ولما أن نفترض أنه لما كانت هذه القصص الشعبية يرددوها ويكررها أشخاص كثيرون ، فإنها تكشف عن المستوى الشائع للدافعية بين هؤلاء الذين يتلونونها والذين يصنعون إليها . وهذه الحكايات الشعبية تشبه الى حد كبير أنواع القصص الصغيرة التى كتبها طلاب المدارس عندما شاهدوا الصور على الشاشة السينمائية . ولم تشمل دراستنا الحكايات الواقعية والدينية والتاريخية ؛ لأن هذا النوع من الحكايات يمكن أن يظهر فروقا فى تجارب الثقافات أكثر مما تظهر من فروق فى اهتماماتهم الداخلية أو دوافعهم . وقد درس الانثروبولوجيون بعناية مجموعة من الحكايات الشعبية فى أكثر من خمسين ثقافة ، واختاروا اثنتى عشرة قصة من كل ثقافة . ثم صنفت الحكايات وفقا لما تتضمنه كل منها من مستوى الإنجاز ، ولم يعرف مصنف الحكايات من أى الثقافات جمعت هذه الحكايات ، ولا أى الثقافات بلغت مستوى مرتفعاً أو منخفضاً من التنمية الاقتصادية ، وفقا لقياسنا من التنمية الاقتصادية .

وتمت مشكلة أساسية هي إيجاد طريقة لقياس النمو الاقتصادى فى كل من هذه الثقافات شديدة التباين . فالاساس الاقتصادى لهذه الثقافات مختلف من ثقافة لأخرى ؛ إذ يقوم فى بعضها على صيد الأسماك ، كما يعتمد فى البعض الآخر على صيد الحيوانات ، ويكبد آخرون فى الزراعة ، ويعمل البعض الآخر فى مجموعة معقدة من المهن . كذلك فالمعلومات ليست متيسرة لمقارنة المستويات الاقتصادية فى حدود متوسط الدخل . وقد اتفق أخيراً على أن طبقة المنظمين هى المقياس الأفضل لبيان كيفية ارتباط مستوى الحاجة إلى الإنجاز بالنمو الاقتصادى . فإذا كان مستوى الحاجة إلى الإنجاز عالياً فى مجتمع ما ، فتمتمة احتمال لوجود أناس يسلكون سلوك المنظمين ، أو وجود أناس يحاولون إنتاج سلع أكثر مما يقدرون على استهلاكها . ومن ثم فالدراسات الأنثروبولوجية لبعض الثقافات ، كانت تستهدف معرفة معدل الذكور البالغين الذين يفرغون لعملهم كل الوقت ، أى الذين يقضون كل ساعات العمل فى المناشط التنظيمية . ولكي تكون دراستنا واضحة عرفنا المنظم باعتباره شخصاً لديه قدرة السيطرة على وسائل الإنتاج ، وهو ينتج أكثر مما يستهلك ، كما يبيع الفائض أو يبادل سعيه إلى الدخل أكثر . ومن الضروري أن نحدد أيضاً معنى التفرغ كل الوقت . إذ تكاد كل أسرة فى أغلب المجتمعات البدائية أن تخصص بعض وقتها للمناشط التنظيمية ، أى إنهم ينتجون بعض السلع أو المحصولات للبيع والتجارة . بيد أن قلة من الأفراد أو الأسر تحصل على كل دخلها من ممارسة المناشط التنظيمية ؛ لأن كل الشعوب البدائية تقريباً تنتج بعض المحصولات لاستهلاكها الخاص ، ومن ثم يعرف المنظم المتفرغ كل الوقت بأنه الشخص الذى يحصل على ما لا يقل عن ٧٥ ٪ من دخله من المناشط التنظيمية عادة ، فأغلب المنظمين إما تجار (أى لا ينتجون بل يحصلون على السلع لبيعها أو تأجيرها) وإما عمال مهرة متخصصون يعملون لحسابهم الخاص مثل صانعى الأحذية وعمال الأدوات المعدنية والتجارين ، وإما من رجال الأعمال مثل ملاك الأرض والمصدرين ومربي الماشية .

وبجانب تحديد نسبة الكبار من الذكور المتفرغين في النشاط التنظيمية فقد صنفت الثقافات أيضاً وفقاً لمستواها التكنولوجي وقد اعتبرت التكنولوجيا عاملاً هاماً ، إذ أن الأفراد الذين لديهم حاجة قوية إلى الإنجاز يمكن أن يقبوا الأساليب التكنولوجية الأفضل بسرعة أكثر ، وعلى نطاق واسع ، باعتبارها طريقة أكثر كفاية لإنجاز أهدافهم . ومن المحتمل أيضاً أن يكون تطور الحضارة التكنولوجية محصلة الجهود الذي يقوم به الأفراد الذين لديهم حاجة قوية إلى الإنجاز ، لإنتاج أكثر مما يستطيعون أن يستهلكوه بأقصى كفاية وبوفرة اقتصادية أكثر بقدر الإمكان . وإذا كان ذلك صحيحاً ، فإن الحاجة إلى الإنجاز ينبغي أن ترتبط بالتقدم التكنولوجي حتى بين الشعوب البدائية . وقد فرق بين ثلاثة مستويات من أدوات رأس المال : المستوى الأدنى ، ويشمل عناصر تستخدم في كل الثقافات مثل الفؤوس والسهل والفضاخ والسكاكين . ويتضمن المستوى الثاني قوارب الصيد والماشية والأرض . أما المستوى الثالث فيشمل بعض العناصر الميكانيكية الحديثة نسبياً مثل الجرارات والسفن التجارية والمحركات . وقد قدر معدل الدخل في كل ثقافة بمقدار ما يحصل عليه من كل مستوى ؛ فثلاً قبيلة كورياك في الجزء الشمالي الشرقي من الاتحاد السوفيتي ، تجمع ما يبلغ ٥٠ ٪ من دخلها من صنع الأدوات التكنولوجية البدائية (أدوات الصيد ونصب الفضاخ) والنصف الثاني تحصل عليه من صناعة أدوات تصنف ضمن المستوى الثاني (مثل قوارب الصيد) .

كذلك صنفت الثقافات أيضاً وفقاً لنظام الملكية ، فقد أجريت تقديرات عن نسبة رأس المال الذي يمتلكه الأفراد ونسبة رأس المال الذي يمتلكه المجتمع في كل مستوى تكنولوجي . وقد أقيمت هذه التقديرات لتحديد ما إذا كانت ملكية الأفراد أكثر شيوعاً في المجتمعات التي لديها مستويات عالية من

الحاجة إلى الإنجاز أم لا . وثمة قضية نظرية هامة يؤكد لها هؤلاء الذين يدعون أن الرأسمالية تتفوق على الاشتراكية ، وتدعى هذه القضية أن الحاجة إلى الإنجاز أكثر شيوعاً في المجتمع الذي يشجع الملكية الفردية .

وقد جمعنا معلومات من ٤٥ ثقافة ، تتعلق بالنسبة المئوية للنظمين المتفرعين في كل ثقافة ، ومعدل الدخل الذي يحصل عليه من المستوى التكنولوجي المنخفض ، والنسبة المئوية للملكية المنتجة والتي يملكها الأفراد . وكانت العينة التي أجري عليها البحث تضم ٤٥ ثقافة تمثل ثقافات بدائية مختلفة . إلا أن نسبة الثقافات التي تعبر عن قبائل أمريكا الشمالية كانت أعلى مما ينبغي .. إذ كان ٢٠٪ من قبائل العينة من أفريقيا . كما كان ١٥٪ من قبائل العينة من كل من آسيا وجنوب المحيط الهادئ . وكان ١٠٪ من القبائل تمثل أمريكا الجنوبية . أما قبائل أمريكا الشمالية فكانت تمثل ٤٠٪ من حجم العينة . إلا أنه من الأهمية أن نؤكد أن تقديراتنا لا يصح الارتكان عليها لأسباب كثيرة . . فثلاً من الصعب جداً أن نقدر معدل الدخل الذي تحققه المستويات المختلفة لأدوات رأس المال . . إذ كانت تقديراتنا الخاصة بملكية الأفراد لوسائل الإنتاج غير مقنعة ؛ لأن الفروق بين ملكية الأفراد وملكية المجتمع لوسائل الإنتاج غير واضحة . فقد كانت أدوات رأس المال غالباً ملك الأسرة . إلا أن بناء الأسرة في بعض المجتمعات كبير جداً . ويمكن أن يتدخل مع بناء المجتمع المحلي . وأخيراً تتباين قوة اتصال الثقافات التي ندرسها بالحضارات الأكثر تقدماً تبايناً كبيراً . وقد جمعت هذه الحكايات الشعبية في فترات زمنية متباينة ، ومن ثم فقياس الحاجة إلى الإنجاز (الذي يلجأ إلى تحليل الحكايات الشعبية) لا يشير حتماً إلى الفترة نفسها التي تشير إليها تقديرات نشاط المنظمين .

ورغم كل هذا القصور في المعلومات ، فثمة علاقة هامة بين مستوى

الحاجة إلى الإنجاز كما تعبر عنه الحكايات الشعبية ووجود أو عدم وجود نشاط المنظمين المتفرغين في الثقافة . ولحسن الحظ فليس من الضروري استعمال التقديرات الفعلية التي تعبر عن الذنب المثوية للمنظمين المتفرغين ، ونسب الثقافات التي لا يوجد بها منظّمون إطلاقاً . لأن ما يقرب من نصف العدد السكلي للثقافات ينتمى إلى كل من هاتين المجموعتين . كذلك فثلاثة أرباع الثقافات التي لها مستويات عالية في الحاجة إلى الإنجاز لديها بعض المنظمين المتفرغين على الأقل ، في حين قدر ثلث الثقافات التي لديها مستويات منخفضة للحاجة إلى الإنجاز بأن لديها بعض المنظمين الذين يعملون كل الوقت . إن هذا الفرق له دلالة عالية ولا يحتمل أن يحدث مصادفة . والامر الجدير بالملاحظة أن نتائج دراستنا تشبه إلى حد كبير نتائج الدراسات الانثروبولوجية للثقافات المختلفة . فمثلاً أكدت عالمة الانثروبولوجيا الامريكية ليسلى هوايت أن أفراد قبيلة ماندان الهندية في أمريكا الشمالية والتي حصلت على أعلى تقدير في الحاجة إلى الإنجاز من بين كل الثقافات ، التي درسناها ، كانوا مقامرين دائماً ، وأكثر اهتماماً بالألعاب الرياضية . وتهتم إحدى العاهم المفضلة باكتشاف من يستطيع أن يقذف بمظم سهامه إلى مسافة بعيدة في الهواء قبل أن يسقط أولها على الأرض ، وتعتبر تلك اللعبة عن نشاط شائع بين شعب يتعين بحاجة قوية إلى الإنجاز . وكذلك نال أفراد قبيلة الآرابش من الهنود الحمر ، التي توجد في أمريكا الشمالية ، والذين وصفتهم الانثروبولوجية الامريكية مارجريت ميد وصفاً صادقاً أنهم أناس لطاف ذوو شهامة - حصلوا - على أقل درجات في الحاجة إلى الإنجاز .

وثمة استثناءان بارزان لهذه العلاقة ظهرا في ثقافتى الاشاتى والباستو في أفريقيا وقد أظهرت الثقافتان درجة عالية من النشاط التنظيمي، ولكن قصصهم الشعبية كشفت عن انخفاض تقديرات الحاجة إلى الإنجاز. وقراءة القصص مرة

ثانية بتمعن يوحى بأن الصعوبة قد ترجع إلى قصور في نظام تقدير درجات الحاجة إلى الإنجاز ففي كلتا الثقافتين حكيت قصص عن البطل المخادع، ولكن بعض هذه القصص لا تظهر أية دلالة واضحة على أن البطل يريد أن يخدع خصمه أو ينتصر عليه، أو أنه كان سعيداً عندما أحرز نصره. ومن ثم فكلما كانت المناهج المستخدمة لتقدير درجات الحاجة إلى الإنجاز قد أعدت لتجنب إيجاد تقديرات مدققة عن الدوافع المتضمنة في المناشط المختلفة، فإن غياب بعض التعبيرات الدالة على الرغبة في كثير من الحكايات الشعبية عند الإشتاق والباستو يظهر لنا أن الحاجة إلى الإنجاز في كلتا الثقافتين تبتدأ وأضعف مما هي عليه في الواقع. بيد أنه لا ينبغي أن نفعل المشكلة الأساسية، فرغم مثل هذه الأخطاء المحتملة في القياس (وثمة أخطاء أخرى محتملة) فإن مستوى الحاجة إلى الإنجاز يرتبط ارتباطاً هاماً بوجود المناشط التنظيمية في عينة من الثقافات البدائية المماثلة لمجموعة من الأسواق الاقتصادية والاجتماعية.

وأظهرت الدراسة أيضاً أن مستوى التكنولوجيا ومستويات الحاجة إلى الإنجاز لا يرتبطان ارتباطاً وثيقاً رغم ظهور ارتباط هام بينهما إذا ما أغفلنا ثقافتى الإشتاق والباستو. وثمة دليل أيضاً على أن الثقافات التى أظهرت ارتفاعاً في الحاجة إلى الإنجاز يمكن أن تطبق مستوى أعلى من التكنولوجيا. ولكن فيما يتعلق بالملكية، فلا يوجد دليل على ما إذا نمط الملكية، سواء أكان فردياً أم اجتماعياً، يرتبط بأى صورة بمستويات الحاجة إلى الإنجاز في الثقافات المختلفة.

وتشير دراستنا أيضاً إلى أن الأشكال الهامة للحصول على موارد الرزق (مثل الزراعة، وصيد الحيوانات، وصيد الأسماك)، لا ترتبط ارتباطاً وثيقاً بمستوى الحاجة إلى الإنجاز. بيد أن هناك أنماطاً معينة للزراعة ترتبط بالحاجة إلى الإنجاز. وقد أكد الأنثروبولوجى الأمريكى ج. ب. ميردوك أن الثقافات التى ينصرف لشاغلها الاقتصادى الأساسى إلى جمع الطعام مثل استنزاج

الجدور من الأرض والتقاط العنبيات وثمار الأشجار — تحصل غالبا على درجات في الحاجة إلى الإنجاز أقل من تلك الثقافات التي يزرع أفرادها حبوب الغلال أو التي لا ترتبط بالزراعة إطلاقا . وتبدو هذه النتيجة مقبولة إذا اعتبر جمع الطعام مستوى أسهل أو أدنى من مستوى الحصول على الطعام ، من صيد الأسماك ، أو صيد الحيوانات ، أو زراعة المحصولات . وهكذا فإن ازدياد الحاجة إلى الإنجاز يوجد في ثقافات تنتشر فيها أشكال أكثر تعقيدا للحصول على موارد الرزق ، تتطلب مستويات لإنجاز عالية . وعلى العموم فالحاجة إلى الإنجاز لا تؤثر في نمط النشاط الاقتصادي ، ولكنها تحدث فروقا في المستوى الذي يتحقق فيه النشاط .

وثمة نتيجة أخرى تتوصل إليها من الدراسة مؤداها أن الثقافات التي تظهر ضعفا في الحاجة إلى الإنجاز قد تتفوق في شيء آخر . أى ثمة احتمال نظري يعنى أن ارتفاع معدل الحاجة إلى الإنجاز يقود إلى الامتياز في كل أشكال النشاط لا في المجال الاقتصادي وحده . ولكن وفقا للدراسة التي أجريناها ، فذلك النتيجة ليست صادقة على الأقل في حالة واحدة : فالثقافات التي حققت انخفاضا في الحاجة إلى الإنجاز غالبا ما ترفع من مسكافة السكينة أو رجال الدين لأنهم وحدهم هم الذين يمكنون الناس من عبادة الآلهة . ونحن نستطيع أن نفترض أن مهنة رجال الدين أكثر أهمية وأبرز مكانة في الثقافات التي تظهر ضعف الحاجة إلى الإنجاز . ومن ثم فإذا كان تزايد الحاجة إلى الإنجاز يرتبط بالنشاط التنظيمي ، فإن ضعف الحاجة إلى الإنجاز يمكن أن يرتبط بالنشاط الكهنوتي التقليدي .

وبالرغم من وقوع أخطاء كثيرة في جمع البيانات من عينة كبيرة من الثقافات ، فالنتيجة التي استخلصها البحث تثبت الفرض القائل بأن مستوى الحاجة إلى الإنجاز في مجتمع ما ، يرتبط ارتباطا جوهريا بالنشاط التنظيمي للاقتصاد في

ثقافة هذا المجتمع . وعلاوة على ذلك فالفرض قد أيدته الوقائع ، بالرغم من التباين الكبير في المناخ، والبناء الاجتماعى، وموارد الرزق، ومستوى التطور التكنولوجى . وتوحى المعلومات أيضا إلى أن الثقافات التى أثبتت قوة الحاجة إلى الانجاز أكثر استعداداً لتبنى وسائل فنية أكثر كفاية ، وأكثر تعقيداً للحصول على موارد الرزق ، على حين يمكن أن تكون الثقافات التى أظهرت ضعف الحاجة إلى الانجاز ، أكثر اهتماما بالمحافظة على تقاليدها عامة ، وأكثر احتراما للتقاليد الدينية خاصة . ومن ثم فمن المحتمل أن ملاحظة ما كس فيه عن الارتباط بين البروتستانت وظهور الرأسمالية فى الغرب يمكن أن تكون مثالا واحداً فقط لعلاقة أشمل . ولا ريب أنه حتى الآن ، لا يوجد دليل يبين أى العالمين يظهر أولاً . هل التغير فى نمط النشاط الاقتصادى يسبق التغير فى مستوى الحاجة إلى الانجاز ؟ أم العكس؟ ولا يوجد دليل قاطع على أن العلاقة الموجودة فى هذه المجتمعات البدائية ستوجد فى البلدان الحديثة المعقدة . وتدعونا دراسة هذه المشكلات الى دراسة مستويات الحاجة الى الانجاز فى المجتمعات الحديثة .

استخدام قصص الأطفال لتقدير مستويات الدافعية فى الدول المعاصرة :

كيف يمكن أن نقدر مستوى الحاجة إلى الإنجاز فى دولة حديثة عظمى مثل الاتحاد السوفيتى أو الولايات المتحدة ؟ فلو أمكن اختبار عينات عشوائية من الأفراد فى هاتين الدولتين ، فإزال علينا :

(١) أن نحصل على مقياس لمستوى الدافعية من فترة زمنية فى الماضى قبل التنمية الاقتصادية الحديثة

(٢) وأن نقرر ما إذا كان الاختبار له المعنى نفسه عند أفراد تتفاوت درجة تعليمهم وتباين تجاربهم الثقافية تبايناً كبيراً . ومن ثم فقد قررنا

محاولة تقدير مستويات الحاجة إلى الإنجاز باستعمال منهج بمسائل للمنهج الذى
استعمل بنجاح عند دراسة الثقافات البدائية .

وحيث إن قصص الحكايات الشعبية لم يعد شائعا فى المجتمعات الحديثة ،
فيبدو أن قصص الاطفال هى النظير الاقرب . وقد وجدنا أن لهذه القصص ،
ميزات نظرية وعملية كثيرة فى هذه الدراسة .

أولا : إنها تعبر عادة عن الاتجاه الذى تعبر عنه اتجاهات القصص
والحكايات الشعبية التى تتداول فى الثقافات البدائية . وثانيا : إنها وجدت
على نفس الشكل (على الأقل فى الجيل الماضى) — تقريبا — فى الكتب التى
يدرسها الاولاد فى الصفوف الثانية والثالثة والرابعة من المدرسة الابتدائية
فى كل البلاد . وعلاوة على ذلك ، فلما كانت القصص المدرسية مقننة فى أغلب
البلدان ، فإن هذه القصص تمثل تقريبا القيم الملائمة لسلوك الاطفال ، وليس
للأطفال الذين ينتمون إلى طبقة اجتماعية معينة فحسب . ثالثا : إن قصص
الاطفال سهلة ، وقصيرة وخيالية . فقصص الصغار ، لا تحوى أحداثا واقعية
تاريخية أو مشكلات سياسية ، إذ أن هذه الأشياء أصعب من أن يفهمها
الاطفال . وفضلا عن ذلك ، فالقصص التى تقص المواقف الخيالية ، هى أحيانا
ومهمة (نتحدث عن المعالقة والجن والاقزام) ، وأحيانا واقعية (نتحدث
عن الحياة اليومية) ، ولكن الغرض واحد دائما ، وهو أن يزود الطفل
بقصة تسليه وتثقفه ليقراها ، وتعكس القصص الدوافع والقيم السائدة فى
الثقافة ، سواء فى الطريقة التى تسرد بها أحداثها أو فى حبكتها .

وأخيرا ، وفيما هو أكثر أهمية لبحثنا ، أنه فى الإمكان الحصول على
قصص للأطفال التى تداولها جيل سابق من عينة تمثل بلدانا مختلفة ، ومن
ثم نستطيع اختبار افتراض أن مستويات الحاجة إلى الإنجاز فى تلك القصص
قد تتنبأ بالفرق الاقتصادى اللاحق .

تهديد عينة من قصص الأولاد

وقد قررنا أن نجمع ٢١ قصة تعبر عن فترتين : (الفترة الأولى حوالى عام ١٩٢٥ ، والفترة الأخرى حوالى عام ١٩٥٠) ، من كل بلد في العالم فيما عدا تلك التي تقع في المناطق الاستوائية وتلك البلدان الصغيرة جداً أو النائية . كما أن بعض البلدان لم تتضمنها العينة لعدم وجود كتب للأطفال بها أو لعدم استطاعة الحصول عليها . وفي البداية بحثنا عن القصص في مكتبات الولايات المتحدة ، بالرغم من أنه لم يوجد بها عدد كبير كاف من هذا النوع من الكتب الخاصة بالبلدان الأخرى ، ثم طلبنا من وزارات التربية والتعليم في بلدان متفرقة مختلفة عناوين ثلاثة كتب مدرسية استخدمها الأطفال الصفوف الثاني والثالث والرابع في المدرسة الابتدائية حوالى عام ١٩٢٥ وعام ١٩٥٠ ، ثم اشترينا هذه الكتب أو استعيرناها من المكتبات . وأخيراً : ففي بعض البلدان ساعدنا بعض الأفراد وبعض المكتبات في الحصول على الكتب لنا .

وأخيراً استطعنا جمع مجموعات كاملة من القصص من ٣٣ بلداً عن الفترة الأولى (حوالى عام ١٩٢٥) ، كما جمعنا مجموعات من القصص تمثل ٤٠ بلداً عن الفترة الأخيرة (حوالى عام ١٩٥٠) .

وعندما كانت تصلنا مجموعة كتب من أى بلد كنا نختار منها ٢١ قصة اختياراً عشوائياً دون أن نطلع على أى واحدة منها . وكانت متطلباتنا هي :

- (١) ألا يقل عدد كلمات القصة عن ٥٠ كلمة ، وألا يزيد عن ٨٠٠ كلمة .
- (٢) وأن تتضمن بعض المواقف التي يدور فيها بعض الحوار بقدر الإمكان والتي تفهم بمجرد النظر إلى علامات الترقيم . وقد أدرج هذا الطلب الثاني لاستبعاد القصص التي تصفوصفاً بسيطاً الأحداث التاريخية . ثم ترجمت القصص إلى الإنجليزية وأعدت منها نسخ على الآلة الكاتبة في صورة مقننة .

وقد غيرت أسماء الناس والأماكن في كل القصص لكي لا يعرف المجتمع الذي تحكى عنه هذه القصص . وقد أعطيت كل قصة رقما سريا كتب على ظهر كل ورقة . وقد تضمنت العينة الأخيرة للبلدان ، بلدانا كثيرة في العالم خارج المنطقة الاستوائية . وكان ثمة استثناء وحيد جوهرى ، هو استحالة الحصول على قصص من الصين .

وقد وجدت صعوبات كبرى في جمع العينات من الكتب في البلدان التي توجد بها أقليات من السكان ، مثل : سويسرا ، والهند ، وباكستان ، وكندا ، واتحاد جنوب إفريقيا . وقد اندثرت في هذه البلدان كتب كتبت بلغات مختلفة . وقد قررنا إزاء الهند وباكستان أن نجوع بمجموعتين من القصص ، كل منها تضم ٢١ قصة تمثل القصص التي كتبت باللغات الأصلية في هذين البلدين . وقد حصلنا على مجموعات من القصص التي تتداول في المقاطعات السويسرية ، والتي تتحدث الفرنسية والألمانية . وقد كان التقدير العام للقصص التي تمثل المجتمع السويسرى هو متوسط التقديرات التي حصل عليها من تقدير القصص التي كتبت بالألمانية والفرنسية ، مع تأكيد أكبر على التقدير الألماني لأنه يعكس العدد الكبير من السكان الذين يتحدثون الألمانية .

وفى كثير من البلدان التي تتحدث الإنجليزية فى العالم ، تلحق الأقليات المتعددة بمدارس تديرها الكنائس ، وخاصة الكنيسة الكاثوليكية وهم يستعملون كتباً دراسية مختلفة . وقد قررنا عدم دراسة قصص تلك الأقليات ، إذ كان من المتعذر تجميع العينات وتحديد مدى الأهمية الذى ينبغي أن يعطى لها فى تقدير الدرجات الكلية للحاجة إلى الإنجاز لبلدا ، وفضلا عن ذلك يبدو أن التنظيم الاقتصادى للبلد يسيطر عليه . وإلى حد كبير ، أولئك الذين ينفقون على المدارس العامة . وقد اتخذ هذا القرار نفسه ولكن بمرونة أكبر فيما يتعلق بشكلة السكان الذين يتحدثون الفرنسية فى كندا والسكان الذين يتحدثون

لغة البوير فى جنوب أفريقيا . وثمة مشكلات خاصة كثيرة من هذا النوع وجدت فى هولندا والتي على سبيل المثال استعملت فى عام ١٩٥٠ الكتب نفسها التى استعملتها فى عام ١٩٢٥ وقد حلت هذه المشاكل قبل أن نعرف نتائج أى اختبار من كل هذه الاختبارات . بيد أنه من العسير تخيل مدى قدرة هذه المشكلات على أن تحرف النتائج .

تقدير درجات الحاجة إلى الانجاز فى قصص الأطفال

جمع ما يزيد على ١٣٠٠ قصة ثم خلطت القصص بعضها ببعض ، وقدرت درجات الحاجة إلى الانجاز فيها . واختلفت القصص اختلافاً كبيراً بعضها عن بعض وأيضاً عن الحكايات الشعبية والقصص التلقائية التى كتبها طلاب المدارس . ولكن كيف نعرف أن بالإمكان تقدير قصص الأطفال تقديراً ناجحاً وفقاً لنظام تقدير درجات الحاجة إلى الانجاز الذى استعمل فى تقدير المواد الأخرى ؟ وقد اختير حكمان لهما خبرة كبيرة فى تقدير درجات القصص التلقائية والحكايات الشعبية لتقدير درجات الحاجة إلى الانجاز فى قصص الأطفال ، فأثبت كلاهما أنه يعطى القصة الواحدة درجة تتفق إلى حد كبير مع ما أعطاهما الآخر . ورغم أن قصص الأطفال كانت أطول كثيراً وأكثر تعقيداً من أنماط عينات أخرى من القصص التلقائية والحكايات الشعبية، فلم يكن من الصعب على الحكّمين أن يعطيا الدرجات لهذه القصص . إذ كانت القصص تشتمل على دوافع وأفعال مثل تلك التى أعد لها نظام تقدير الدرجات، مثل الرغبة فى النجاح وتوقعات النجاح والإخفاق، ومعوقات الإنجاز، ومناشط أخرى تتطلب استخدام الأدوات . ولتقدير بحجم درجات الكلية لبلد ما ، تعطى كل قصة ترتبط ارتباطاً واضحاً بالإنجاز الدرجة (٢ +) ولكل دافع يميز أو فعل ملحوظ يرتبط بالإنجاز يوجد فى هذه

القصص تضاف درجة (١ +) إلى الدرجة العامة (٢ +) . وتعطى كل قصة يحتمل أن ترتبط بالإنجاز الدرجة (١ +) . وتمنح كل قصة لا ترتبط بالإنجاز الدرجة (صفر) .

وثمة سؤال هام هو ما إذا كانت القصص التي بها أفكار عن الإنجاز تنتشر انتشاراً عشوائياً في البلدان المختلفة في هذا العالم . ويدو من المعقول أن نفترض أنها كذلك . إذ لماذا لا تحكى كل البلدان بعض القصص الإنجازية؟ أولاً يمكن أن ترجع كل الاختلافات بين البلدان الصغيرة إلى المصادفة ؟ ألا تعطى العينات الأخرى من القصص من البلدان نفسها مجموعة درجات مختلفة جداً ؟ وثمة طريقة للإجابة عن هذه الأسئلة هي أن نختبر مدى صحة درجات الحاجة إلى الإنجاز في كل بلد . ولأداء هذا الاختبار قسمت الواحد والعشرون قصة من كل بلد تقسيماً عشوائياً إلى مجموعتين ، تضم إحداهما عشر قصص وتضم الأخرى إحدى عشرة قصة . وقد حددت درجات الحاجة إلى الإنجاز لكل مجموعة ثم أجريت المقارنة بينهما . وقد أظهرت النتائج توافقاً بين المجموعتين بدرجة عالية ، فإذا ما حاز بلد ما على درجات عالية في الحاجة إلى الإنجاز في إحدى المجموعتين ، سواء التي تتكون من عشر قصص أو التي تتكون من إحدى عشرة قصة ، نجد أن قصص المجموعة الأخرى تنال درجات عالية في الحاجة إلى الإنجاز . وأيضاً تبين لنا بعد إجراء بحوث أخرى ، أنه ليس من الضروري أن تتوافق درجات الحاجة إلى الإنجاز مع طول القصص كما فعلنا بالنسبة للحكايات الشعبية في دراستنا لـ ١٤٢ وأربعين ثقافة .

مقارنة مستويات الحاجة إلى الإنجاز في كتب الأطفال وعند الأفراد

وقد أظهرت الدراسة أن قصص الأولاد في كل بلد ، إما أن تحصل على درجات عالية ، وإما على درجات منخفضة في الحاجة إلى الإنجاز . ومن ثم فالدرجات تقيس شيئاً ما . ويمكن أن يقول أحد المتشككين إن كل درجة

تُحصل عليها القصص عند قياس الحاجة إلى الإنجاز تدل فقط على مستوى الدافعية عند مؤلفي قصص الأطفال . ولا ينبغي أن نعتبر هؤلاء الكتاب مثليين للثقافة الكلية ، أى إنه لما كنا قد فسرنا من قبل القصص التى كتبها الأفراد بأنها دليل على دافعية أصحابها ، فينبغى لنا أن نفترض حينئذ أن قصص الطفل تدل فقط على دافعية الذين كتبوا هذه القصص . وإذا ما افترضنا هذا الفرض ، وإذا ما كانت القصص تدل حقيقة على خصائص جماعة صغيرة من الناس لاتمثل الثقافة السائدة ، فاننا لا نستطيع أن نأمل اكتشاف ارتباط بين هذا المنهج لقياس دافعية الإنجاز والتنمية الاقتصادية اللاحقة . بيد أن هذا الاعتراض ليس مشبطاً للغاية ، لأن مؤلفى قصص الأطفال لا يكتبون هذه القصص لمجرد أن يعبروا عن أنفسهم قبل كل شيء . فهم لا يكتبون لإثبات مدى الخيال لديهم ولا يكتبون ليُعبروا عن عراظهم الخاصة ؛ بل يكتبون لجمهور معين ، أى لجمهور الأطفال وللكبار المسؤولين عن تربية الأطفال الذين يقررون ما إذا كانت هذه القصص ستدرج ضمن الكتب المدرسية أم لا . فضلاً عن ذلك فالمؤلفون دائماً ينتفعون من الحكايات الشعبية عند كتابة قصص الأطفال ، تلك الحكايات المتوارثة والشائعة والمقبولة في البلد على نطاق واسع . ومن ثم فإنهم يكتبون قصصاً تلقى قبولا على نطاق واسع بين أفراد مجتمعاتهم . ولا يعبرون عن أفكارهم ومشاعرهم الخاصة . ولا ريب ، فإن صدق ذلك يعتمد على نوع المعلومات التى ندرسها اعتماداً كلياً .

بيد أنه ما زالت توجد بعض الصعوبات الخطيرة ، وثمة قضية نظرية تحتاج إلى إثبات ، متى ما إذا كان الخيال يدل على الشخص أم لا . وهل يعوض الإنسان في الخيال ما لا يجده في الحياة الواقعية ؟ أم هل يستمر المرء يفكر تفكيراً خيالياً في الأشياء نفسها التى يعنى بها في الحياة الواقعية ؟ ويمكن أن نصوغ هذا السؤال صياغة مختلفة : ونسأل : هل قصص الأطفال تدل على (١) ما إذا كان الناس في البلد لديهم حاجة إلى الإنجاز أم لا ؟ (٢) أم تدل

على الدافعية التى يفتقدونها ويرغبون فيها ؟ وإذا كان البديل الثانى صادقاً فمن المحتمل حينئذ أن يدل ارتفاع درجات الحاجة إلى الإنجاز فى القصص على مستوى منخفض للحاجة إلى الإنجاز فى البلد . ومن المحتمل أن نقرر على أساس الرأى النظرى وحده أياً من هذين البديلين الأكثر احتمالاً لأن يكون صادقاً .

ومع ذلك فثمة مشكلة أخرى ، وحتى إذا افترضنا أن قصص الأطفال تعبر عن انجاهات ومشاعر أناس غير مؤلفى قصص الأطفال ، فالسؤال الملح: عم تعبر هذه القصص ؟ وعم تعبر؟ وهل تعبر هذه القصص عن فئات متعلبة، أم تعبر عن الحكومات ، أم تعبر عن الفلسفة التربوية السائدة فى وزارة التربية والتعليم ؟ أم ماذا ؟ وتتجلى هذه المشكلة على أشدها فى البلدان المتخلفة ، حيث تذهب نسبة صغيرة من الناس إلى المدارس . فالكتب المدرسية المتداولة فى الجزائر وتونس تَؤلف وتُطبع فى فرنسا رغم أنها تهتم بأفكار شمال أفريقيا. ولكن ما مدى التأثير الفرنسى فى هذه القصص؟ أما عن القصص السائدة فى روسيا فى عام ١٩٢٠ ، بعد استيلاء الشيوعيين على السلطة، فقد أعدت لتندمج فى شخصيات الأولاد سمات معينة تختلف من تلك التى كانت شائعة عند الغالبية العظمى للسكان الفلاحين قبل ذلك الوقت ، فهل تظهر القصص القيم والدوافع الخاصة بطبقة حضرية صغيرة مسيطرة أم تعبر عن قيم ودوافع أغلبية السكان الروس ؟

إن مثل تلك القصص لها أهميتها: حتى إنه ينبغى بذل جهود خاصة لإجراء المقارنة بين تقديرات مستوى الحاجة إلى الإنجاز الذى تظهره قصص الأطفال وبين تقديرات تحصل عليها بعد إجراء اختبارات على عينات ممثلة لأفراد من بلدان معينة . وقد قارن الاختبار بين مستويات الحاجة إلى الإنجاز عند السكان الكاثوليك وبين مستويات الحاجة إلى الإنجاز عند السكان البروتستانت . وقد اعتمدت التقديرات على الكتب المدرسية وعلى الدرجات التى نالها الأفراد .

وقد اتفق التقديران اتفاقاً عاماً على أن الكاثوليك قد نالوا درجات أعلى قليلاً. ويبدو أن ذلك يناقش الفرض القائل إن الحاجة إلى الإنجاز قد ازدادت عند البروتستانت منذ القرن السادس عشر في أثناء حركة إصلاح الكنيسة المسيحية. بيد أننا نعتقد أنه في أثناء المراحل الأولى من الثورة على الكنيسة الكاثوليكية، شجعت البروتستانت الحاجة إلى الإنجاز عند أعضائها .

ولكن إذا كانت العينات التي نختبرها لا تمثل الأفراد تمثيلاً دقيقاً ؛ فإن النتائج تلتبس علينا. فشلا طلاب المدارس العليا في الولايات المتحدة وأستراليا كتبوا قدراً من القصص تبين دافعية عالية إلى الإنجاز مماثلة لما توقعناه من ارتفاع مستوى الحاجة إلى الإنجاز في قصص الأطفال الاستراليين والأمريكيين . بيد أننا ، عند اختبار طلاب المدارس العامة والخاصة في ست بلدان مختلفة ، وجدنا فروقا بين الدرجات التي نالها الطلاب والدرجات التي أعطيت لقصص الأطفال من أبناء بلديهم ، فشلا عند عقد المقارنة بين لبنان والهند ، وجدنا أن مستوى الحاجة إلى الإنجاز في قصص البلدين متماثل ؛ لكن الطلاب الهنود الذين اختبروا في مدارس سجلوا أعلى بكثير من الطلاب اللبنانيين بالجامعة الأمريكية ببيروت . وفضلاً عن ذلك فقصاص الأطفال اللبنانيين والهنود نالت درجات أعلى في الحاجة إلى الإنجاز من قصص الأطفال في اليابان . لكن الطلاب اليابانيين أظهروا دافعية إلى الإنجاز أعلى بكثير من الطلاب الهنود أو اللبنانيين كذلك كانت درجات الحاجة إلى الإنجاز عند الطلاب اليابانيين أعلى بكثير من الدرجات التي نالها الطلاب الألمان أو الهنود . لكن قصص الأطفال اليابانيين نالت أقل درجات في الحاجة إلى الإنجاز في البلدان الثلاثة .

وثمة تفسيران لهذا التباين في المقارنة بين درجات الحاجة إلى الإنجاز في قصص الأطفال ودرجات الحاجة إلى الإنجاز في عينات الأفراد . أولهما

أن هذا التضارب قد يلقى الشكوك حول صدق درجات قصص الأطفال رغم وضوح أن عينات الأفراد غير ممثلة تمثيلاً حقيقياً . لأن أفراد العينات التي اختارناها تتكون كلها من الذكور ، ومن أفراد الطبقة الوسطى أو من أفراد الطبقة العليا ، وأن كل أفرادها من منطقة معينة في البلد .

فمثلاً الطلبة اليابانيون أفراد العينة يعيشون جميعاً في أوزاكا ، وبما أن مدينة أوزاكا تعد من أهم المدن التجارية والتنظيمية في اليابان ، فلما أن نقارن عينة من الأطفال على درجة عالية من الحاجة إلى الإنجاز بأطفال مدن يابانية أخرى ، بيد أن الفضية المعارضة هي أن هؤلاء الأطفال بالذات (أبناء الطبقتين الوسطى والعليا التي تتم بالتنظيم) سيصيرون فيما بعد منظماً الجليل القادم . ومن ثم كيف يمكننا أن نتوقع أن درجات الحاجة إلى الإنجاز في قصص الأطفال تنبأ بمعدل التنمية الاقتصادية ، إذا ما كانت هذه الدرجات لا تتفق مع تقديرات الحاجة إلى الإنجاز التي حصلت عليها جماعات خاصة من الأفراد . يحتمل أن يكون لهم التأثير الأقوى في معدل التنمية الاقتصادية ؟

أما التفسير الآخر لهذا التضارب فيمكن في القول بأن عينات الأفراد قد تكون غير ممثلة لسببين : أولهما أن هذه العينات ليست عينات عشوائية اختبرت بالطريقة الاحصائية لتمثل سكان هذه البلدان . ومن ثم فإن هذه العينات قد لا تكون صادقة مثل صدق تقديرات مستويات الحاجة القومية إلى الإنجاز في قصص الأطفال . وهذه النتيجة يدعمها الدليل المستمد من العينة القومية الممثلة والمتيسرة والوحيدة عن الولايات المتحدة ، بيد أن ثمة اعتبارات أخرى تدعم الرأي المضاد ، أي تدعم الرأي القائل إن هذه العينة غير ممثلة ، إذ يصعب إجراء مقارنة صادقة بين درجات الحاجة إلى

الإنجاز التي تعبر عنها قصص الأطفال ، والتقدير التي حصل عليها الأفراد .

وتظهر لنا دراساتها أن درجات الحاجة إلى الإنجاز في قصص الأطفال عند أغلب البلدان النامية أعلى من درجات قصص الأطفال في أكثر البلدان تطورا . ولكن إذا كان فرضنا صادقا ، فالسبب في عدم تطور البلدان النامية يرجع إلى ضعف الحاجة إلى الإنجاز في الأجيال القليلة الماضية لكن هل الارتفاع العام في الحاجة إلى الإنجاز في قصص الأطفال في البلدان النامية يعني ارتفاعا عاما في الحاجة إلى الإنجاز عند كل السكان ؟ والأرجح ألا تكون الحال كذلك . فقد أظهرت قصص الأطفال في بلدان مثل الهند والباكستان مستويات عالية في الحاجة إلى الإنجاز . ولكن الغالبية العظمى من سكان هذين البلدين لم يتأثروا وتأثرا كافيا ليرفعوا المستوى العام للحاجة إلى الإنجاز لدى الأفراد . وهذا يدل على أن قصص قد لا تدل على مستويات الحاجة إلى الإنجاز عند كل جماعة من الأفراد في البلد موضوع الدراسة وهكذا فإن أي مقارنة بين الدرجات التي تحصل عليها عينات من الأفراد ليست صادقة وغير ممثلة . ومع ذلك فقد يعبر التأكيد على الإنجاز في قصص الأطفال تعبيرا وثيقا للغاية على « التطلعات القومية » — أي ميل الناس بأن يهتموا اعتمادا عاما بالإنجاز . وقد تختلف هذه الاهتمامات العامة (كما تظهر في قصص الأطفال) عما يهتم به الناس فعلا لتصرف مصالحهم الخاصة . لكن هذه الاهتمامات العامة يمكن أن تدل دلالة أكثر دقة على إنجازات عامة مثل التنمية الاقتصادية .

وقد أثارت مقارنتنا لمستويات الحاجة إلى الإنجاز في قصص الأطفال مع الدرجات التي حصلت عليها عينات من الأفراد بعض الأسئلة الهامة عما تقيسه قصص الأطفال . بل لنا أن نتساءل عما إذا كانت تقيس شيئا له أهمية

يبد أنه ليس بالإمكان معرفة ما إذا كانت هذه القصص تقيس شيئاً هاماً أم لا إلا بمحاولة التنبؤ استناداً إلى هذه الدرجات عن أى البلدان تتطور تطورا اقتصاديا أسرع من غيرها .

قياس النمو الاقتصادى على أساس الدخل القومى

والمشكلة التالية هى الحصول على مقياس للنمو الاقتصادى . ولكن ماذا يعنى الاقتصاديون بالنمو الاقتصادى ؟ وكيف يقيسونه ؟ لقد وصف بعض الاقتصاديين التنمية الاقتصادية باعتبارها عملية يزداد خلالها الدخل القومى الحقيقى للبلد خلال فترة معينة من الزمن . ويعد هذا التعريف ملائماً كبداية . ويقاس النمو فى إطار الدخل القومى الحقيقى ليتوافق مع فترات ارتفاع الأسعار وهبوطها . وعادة ما يعبر عن النمو الاقتصادى بمقدار إنتاج كل شخص ، أى فى إطار متوسط دخل كل شخص . وإذا ما رفضنا هذا التعريف فقد يبدو الأمر مناقضاً لأن تحدثت عن التنمية الاقتصادية للبلد له دخل قومى مرتفع ، بينما يزداد الناس فقراً نتيجة الزيادة الأسرع فى عدد السكان . وتكاد كل الدول التى يزداد فيها السكان أيضاً أن تظهر زيادة فى الدخل القومى الحقيقى خلال فترة زمنية طويلة من الزمن ، ولهذا فمن المستحيل أن نقدم مقياساً له دلالاته لمعدل النمو الاقتصادى فى بلاد ما دون أن نجرى دراسة مماثلة لقياس تغيرات السكان . يبد أن التعبير عن النمو الاقتصادى بمقدار إنتاج كل شخص يمكن أيضاً أن يقودنا إلى نتائج غريبة . فمثلاً لم يرتفع الدخل الشخصى فى إنجلترا خلال فترة الثورة الصناعية ، أى فى الفترة ما بين عام ١٧٨٠ وعام ١٨٤٠ رغم تقدم الأساليب الصناعية الحديثة فى تلك الفترة . وهذه المشكلة سندرسها فيما بعد ، وأخيراً فالتعريف السابق عن التنمية الاقتصادية يتطلب زيادات فى الدخل القومى خلال فترة طويلة من الزمن لتجنب قياس الزيادات الوقتية فى النشاط التجارى أو التغير المفاجئ فى ظروف التجارة الخارجية .

ولكن كيف يقيس المراء الدخل القومى الحقيقى ويقارنه فى بلدان مختلفة خلال فترة من الزمان ؟ ليس من العسير أن نقيس الدخل القومى الحقيقى فى بلد معين ؛ إذ نستطيع أن نقدر قيمة السلع والخدمات فى إطار وحدة نقد مشتركة (مثل الدولار) ، والتي نستطيع أن نتوافق مع اتجاهات ارتفاع الأسعار أو هبوطها . ولكن إجراء المقارنة بين الدخل القومى الحقيقى فى بلدان متفرقة بمجرد تحويل عملاتهم القومية إلى عملة مشتركة فى إطار معدلات التبادل السائدة ليس يمكننا وفقا لسعر البيع والشراء للعملات المختلفة . ويرجع السبب فى ذلك إلى أن القيمة الشرائية للنقود تختلف فى البلدان المختلفة فى أوقات متباعدة ، كما لا تدل هذه الفروق دلالة واضحة على المعدلات الرسمية للتبادل . وقد قام الاقتصادى الاسترالى كولين كلارك بأقصى جهد لقياس التقدم الاقتصادى فى بلدان متفرقة باختراع وحدة نقد دولية ، لها المعنى نفسه فى بلدان مختلفة، وحددت قيمة وحدة النقد الدولية بأنها كمية السلع والخدمات التى يمكن أن تشتري فى الولايات المتحدة بدولار واحد على أساس متوسط الأسعار فى العقد من عام ١٩٢٥ إلى عام ١٩٣٤ . ثم قدر كلارك مقدار ما يدفعه الناس فى بلدان مختلفة من عملاتهم الخاصة لشراء كمية السلع والخدمات التى يمكن أن تشتري فى الولايات المتحدة مقدراً ذلك بوحدة النقد المقننة الدولية .

ويشك كثير من الاقتصاديين فى مجهودات كلارك لقياس الدخل الحقيقى ومقارنته من بلد لآخر ، لأنهم يشعرون أن الناس فى البلدان المختلفة يمكن أن يقوموا سلعا معينة وخدمات خاصة تقويما مختلفا ، كما أن بعض تقديرات كلارك تقوم على حقائق غير كافية. ورغم ذلك ، فلم يقدم لنا أى عالم من علماء الاقتصاد أى معلومات عن الدخل القومى أفضل وأكثر كمالا . وفى الحقيقة فثمة دراسة جريئة قام بها عالمان من علماء الاقتصاد الأمريكيين ، كل على حدة

توصلت إلى تقديرات دعمت نتائج كلارك إلى درجة كبيرة جداً . ويشير هذا التماثل بين هاتين الدراستين المستقلتين بالرغم من التقريبات الكثيرة في كليهما بأنه يمكن الاعتماد على التقديرات إلى حد كاف لتحقيق أهدافنا ، وأن مقياس كلارك يمكن أن يكون أكثر دقة من بعض الاتقادات التي وجهت إليه .

مناهج بديلة لقياس معدلات النمو الاقتصادي

توحى المشكلة التي أثارها كلارك في محاولته وضع قيمة نقدية للسلع والخدمات المختلفة التي يريدونها الناس بأن ثمة شكاً في تعريف النمو الاقتصادي في إطار الدخل القومي الحقيقي . ولكن ما المقصود بالدخل ؟ يتضمن هذا المفهوم الحاجات الإنسانية الأساسية . فمن الواضح أن الناس يحتاجون إلى الطعام والمأوى ، وإذا ما استطاعوا الحصول على طعام أكثر ومأوى أفضل بتكاليف أقل فقد يزداد دخلهم الحقيقي . ولكن ألا يحتاجون إلى الترفيه أيضاً ؟ وإذا كانوا يحتاجون إليه فعلا فما قيمة الترفيه ؟ وإذا كان الترفيه ضروريا فهل ينخفض مقدار الدخل إذا زادت كمية الوقت الذي ينفقه الناس في الترفيه ، أو في عمل أشياء أخرى ؟ وأخيراً ، فإنه يمكن إثبات أن الدخل لا يمكن أن يزداد أو ينخفض إذا انصرف الإنسان إلى أداء شيء واحد . فمثلاً إذا ما أنفق الناس وقتاً أكثر في أداء شيء واحد — مثل بناء الجسور وصناعة الطائرات — فلا بد أن يقل الوقت الذي ينفقونه في فعل شيء آخر — مثل التأمل في السكون . وعلى أية حال فإن تقدير المرء للعمل الإنساني باعتباره زيادة أو نقصاناً في الدخل إنما يعتمد على تعريفه الخاص للحاجات والرغبات الإنسانية الأساسية .

وثمة صعوبات أخرى تظهر نتيجة استعمال الدخل القومي لقياس معدلات النمو الاقتصادي .

أولاً : فالأرقام الضرورية لحساب الدخل القومى ليست متاحة دائماً وخاصة في البلدان النامية .

ثانياً : يمكن أن تشير أرقام الدخل القومى إلى فروق في الموارد الطبيعية تتحدى أى فهم عادى لما تعنيه التنمية الاقتصادية . فمثلاً فقد قدرت إحدى الدراسات أنه عام ١٩٥٣ كان متوسط دخل الشخص في الولايات المتحدة ١٩٠٨ دولارات سنوياً ، في حين كان متوسط دخل الشخص في الكويت البلد الصغير الغنى بالبترول ٢٥٠ دولار سنوياً . وعندئذ فهل نصل إلى نتيجة مؤداهما أن الكويت تقدمت اقتصادياً أو تطورت بدرجة أكبر من الولايات المتحدة .

ثالثاً : هناك جدال مستمر حول ما إذا كان يقاس الدخل بمعدلات الدخل لكل فرد أو مقدار الدخل الكلى للبلد . يعرض أغلب الاقتصاديين كلتا المجموعتين من الأرقام ، ولكن ذلك لا يحل المشكلة حلاً حقيقياً .

وتشير هذه الدراسات إلى أن الاقتصاديين قد اتفقوا بسهولة على أن معدلات النمو الاقتصادى ينبغى أن تقاس بمقدار التغيرات في الدخل القومى . ولذا ينبغى اكتشاف وسائل أخرى للقياس أقل غموضاً وأسهل حساباً . وقد نجمت كثير من الصعوبات التى أشرنا إليها من حقيقة أن مقياس الدخل القومى لا يدل دلالة كاملة على جانب من مفهوم النمو الاقتصادى - وبالتحديد إلى فكرة التقدم التكنولوجى ، أو إلى النمو في الإنتاج الحقيقى للسلع الاقتصادية . ولا يتطلب مفهوم النمو الاقتصادى أن يركز البلد تركيزاً كلياً على الصناعة ، ولكنه يتطلب أن يطور للبلد الوسائل لإنتاج وتطبيق الأدوات التكنولوجية الحديثة وأن يتقبل الأفكار الجديدة . فمثلاً رغم أن نيوزيلندا تحصل على الجانب الأكبر من دخلها القومى من الزراعة فإنها

تعتبر باداً متقدماً اقتصادياً ، لأنها تستطيع أن تنتج وتستغل وتطبق أغلب أنماط الثقافة المادية الحديثة مثل وسائل النقل (السيارات والسكك الحديدية) ووسائل الاتصال (التليفون) ومصادر الطاقة (الكهرباء) ويعد هذا النوع من التقدم التكنولوجي أحياناً زيادة في الدخل القومي . (إلا أن قياس التقدم التكنولوجي والزيادة في الدخل القومي يتضمنان أفكاراً متباينة ، كما لا يرتبطان دائماً ارتباطاً كلياً في البلد الواحد) .

وهكذا فلما كنا نعتقد أن النمو الاقتصادي يتحقق في إطار قدرة البلد على إنتاج ثقافة مادية حديثة ، فمن الخطأ أن نعتبر الكويت أكثر تقدماً من الولايات المتحدة لأن كل فرد في الكويت يمكن أن يشتري سلعة أكثر مما يستطيعه كل فرد في الولايات المتحدة . ومن ثم لن نعتبر الكويت بلاداً متقدماً اقتصادياً مثل الولايات المتحدة إلا إذا تمكن أهل الكويت من إنتاج وصيانة الصناعات التكنولوجية التي يحتاجون إليها . ويقود الإخفاق في تحديد هذا التمييز إلى صعوبات أخرى في قياس النمو الاقتصادي والتي ذكرناها ، فنحن نريد أن نعرف ما إذا كان في الإمكان اعتبار البلد متقدماً اقتصادياً حتى ولو كان الارتفاع في دخله القومي نتيجة الزيادة السريعة في السكان لا نتيجة التقدم التكنولوجي . ومن الواضح أن مثل هذا البلد لا يتقدم في قدراته على إنتاج واستخدام الأشكال المختلفة من الثقافة المادية الحديثة ، وكذلك تحل المشكلة إذا عرفنا هل تطور الاقتصاد الانجليزي في أثناء الثورة الصناعية أم لا . وتكشف لنا دراسة الدخل القومي لكل فرد في إنجلترا في أثناء تلك الفترة ، أن الاقتصاد الانجليزي لم يحقق أية تقدم ، أما دراسة معدلات الإنتاج واستعمال أحدث الأنماط الثقافية المادية (أو التحسينات التكنولوجية) فتؤكد أن الاقتصاد الانجليزي قد تطور .

وقد واجه الاقتصاديون صعوبات كثيرة بسبب محاولتهم إبداء رأي قاطع فيما يريده الناس ، أو يرغبون في دفع ثمنه . وقد يعرف بعض الاقتصاديين

النمو الاقتصادي باعتباره قدرة متزايدة لإشباع الاحتياجات الإنسانية .
يبدو أنه إذا ما قبل هذا التعريف قبولاً حرفياً ، فإن بعض البلدان الأكثر
فقراً في العالم قد تعتبر أكثر تقدماً من الولايات المتحدة . فالكائنات
الإنسانية تريد باستمرار أشياء متعددة كثيرة مثل التحرر من القلق ، والوقت
لتأمل الحقائق الروحية المطلقة ، وأيضاً بعض السلع المتيسرة مثل السيارات .
ولاريب أن ما يشير إليه هؤلاء الاقتصاديون ، هو احتياجات الناس في
البلدان الغريبة فقط ، أى الاحتياجات إلى السلع المادية والخدمات التي
تتقدمها البلدان النامية . ويرجع اهتمام هؤلاء الاقتصاديين بدراسة الاحتياجات
المادية إلى أنهم يستخدمون نظام الأسعار لتقدير الإنتاج القومي ، والدخل
القومي ، في إطار وحدة نقد عامة مثل الأسعار النقدية ، كما أنهم يعرفون
النمو الاقتصادي باعتباره إشباع الاحتياجات ، ويهتمون فقط بهذه الاحتياجات
التي يشبعها نظام الأسعار . يبدو أن هؤلاء الاقتصاديين يثيرون مشكلات
كثيرة لعدم اهتمامهم بالاحتياجات التي لا يشبعها نظام الأسعار .

وتظهر مشكلات نظرية أكثر صعوبة عندما يعرف النمو الاقتصادي
استناداً إلى الدخل بدلاً من الإنتاج . وقد تظهر مشكلات أقل أهمية إذا
ما عرفنا النمو في إطار معدل الإنتاج واستعمال التحسينات التكنولوجية .
وعلى أن هناك من الاقتصاديين من اكتشف أنه لا طائل من هذا التمييز ،
فهم يدعون أن الإنتاج الكلي القومي والدخل الكلي القومي متطابقان ، لأنه
يمكن قياس الإنتاج القومي والدخل القومي باستعمال نظام الأسعار . يبدو أنه إذا
ما أردنا أن نفرق بين مفهوم الدخل ومفهوم الإنتاج ، وكيف نستطيع أن نقدر
الإنتاج الكلي القومي دون استعمال منهج الاقتصاديين الذين يقدرّون الدخل
القومي بمجموع ما ينفقه الناس من أموال مقابل الحصول على السلع المختلفة ، ثم

يجمعون القيم الشرائية لهذه السلع ؛ أى ما هى وحدة القياس لإجراء المقارنة عندنا إذا لم نستعمل نظام الأسعار، الذى يؤدى إلى أخطاء تصورية وصعوبات القياس التى أشرنا إليها .

وثمة إجابة عن هذا السؤال مؤداها أننا لسنا فى حاجة لتقدير الإنتاج الكلى القومى إذا كان غرضنا مقارنة معدلات النمو الاقتصادى فقط . وبدلاً من ذلك ، فمنه نستطيع استخدام إجراء العينات ، ونستطيع قياس مؤشر واحد للإنتاج ، يمثل للإنتاج الكلى أو النشاط الاقتصادى . ويجوز أن نوضح تلك الفكرة بمثال من علم النفس ، فمن الجائز أن يرغب عالم النفس فى قياس كل القدرات العقلية لطفل يبلغ السادسة من عمره ، وعلى سبيل المثال ، قدرته على الرسم ، وقدرته على التفكير ، وقدرته على أداء ألعاب معينة . لكن عالم النفس لا يملك مقياساً لقياس كل واحدة من هذه القدرات للحصول على مقياس مقبول عن النمو العقلى للطفل ، ولذا يجوز أن يدرس قدرة واحدة فقط ، مثل القدرة اللغوية ، التى ترتبط ارتباطاً وثيقاً بالقدرات الأخرى . ومن ثم يقدم لنا قياساً سريعاً وملائماً وكاملاً للنمو العقلى للطفل . وبالمثل فالمؤشر الوحيد قد يكون أفضل طريقة لقياس النمو الاقتصادى بدلاً من جمع مؤشرات كثيرة معاً للحصول على مقياس كلى كما يفعل الاقتصاديون عندما يستعملون نظام الأسعار لقياس الإنتاج الكلى القومى .

إنتاج الطاقة الكهربائية كقياس للنمو الاقتصادى

وبعد دراسة مؤشرات متعددة ممكنة ، رأينا أن مقدار الكهرباء المولدة فى بلد معين هو المؤشر الأكثر تمثيلاً للنمو الاقتصادى فى الأزمنة الحديثة . وقد بينا أن النمو الاقتصادى يعنى نمو الإنتاج وصيانة وتطبيق أحدث الوسائل التكنولوجية فى فترة زمنية معينة . ولذا ينبغى فى عصرنا الحديث أن يكون إنتاج واستخدام الكهرباء فى أى بلد دليل قاطع على

مستوى تقدمه التكنولوجى ، لانه من أهم أشكال الطاقة تأثيرا فى الحضارة الحديثة . وفى الوقت الحاضر فأغلب الآلات الانتاجية فى العالم لا تعمل إلا بالكهرباء ، وعلاوة على ذلك ، فإنها موجودة فى كل بيت كبند استهلاكى لتشغيل أجهزة الاضاءة والأدوات المنزلية الحديثة الأخرى ، مثل الراديو والفسالات .

وفضلا عن ذلك فاستخدام الطاقة الكهربائية ، مؤشرا مثلا ، يجنبنا بعض الصعوبات التى توجد فى المقاييس الأخرى للنمو التكنولوجى . فثلا يمكن أن تؤكد مقاييس التعدين أو الصناعة تأكيدا كبيرا على حجم الموارد الطبيعية فى البلد أو حجم الصناعة ، بدلا من تأكيد حجم الزراعة . كما تؤكد مقاييس استعمال الطاقة الكهربائية أيضا حجم التصنيع ، ولكنها لا تؤكد بالقدر المطلوب . فنيوزيلاندا التى تجنى من لزراعة أغلب دخلها القوى أكثر مما تجنى من الصناعة ، يرتفع فيها معدل استهلاك كل شخص للكهرباء ، لأن الكهرباء تستخدم أيضا فى المنازل ، والزراعة ، ومرافق الخدمات . وفضلا عن ذلك ، فالكهرباء يمكن أن تولد من الطاقة المائية أو الفحم أو البترول . ومن ثم فالبلدان التى ينعصها مصدر من هذه المصادر ، يمكن أن تستغل مصدرا آخر . ولكن أليس ممكنا أن يتأثر استهلاك الكهرباء أيضا بالظروف الجغرافية ؟ وبالتأكيد فالبلدان الشمالية تحتاج إلى تدفئة أكثر ، لكن الكهرباء ما زالت مصدرا باعظ التكاليف للتدفئة . ومن المرجح أن هذه البلدان التى تحتاج إلى تدفئة أكثر لا تحتاج إلى إضاءة أكثر من غيرها . ذلك لأنها وإن كانت أكثر ظلاما فى الشتاء فهى أطول نهارا فى الصيف .

وثمة مميزات عملية تعود من استعمال الطاقة الكهربائية كقياس للنمو الاقتصادى . فاستهلاك الكهرباء فى كل مكان يقدر بوحدة طاقة واحدة فى الكيلووات ساعة ، وبذلك يتسنى مقارنة الإنتاج فى بلدان متباينة مباشرة

وكذلك فالإنتاج يساوى إلى حد كبير الاستهلاك ، ومن ثم فلا حاجة بنا إلى تعديل أرقامنا مراعاة لمقدار الكهرباء المخزونة والتي لم تستهلك . وفضلا عن ذلك يعول على أرقام الاستهلاك الكهربى أكثر مما يعول على المؤشرات الاقتصادية الأخرى التى هى عادة الأرقام الكلية لمصادر مختلفة عديدة . وأخيرا فإن أرقام الطاقة الكهربائية المولده متيسرة بالنسبة للفترة التى ندرسها أى فى الفترة ما بين عام ١٩٢٩ وعام ١٩٥٠ .

وفى الدراسة التالية نستعمل مقياسين للنمو الاقتصادى . الأول تقديرات كولين كلارك عن الدخل القومى الحقيقى ، والآخر مقدار الكهرباء المولدة فى الكيلووات ساعة . وسنهتم بالمقياس الثانى أكثر من اهتمامنا بالمقياس الأول لأنه يتضمن تصورا أوضح للنمو الاقتصادى ولأن درجة الخطأ فيه أقل . ويرجع استعمالنا لمقياس الدخل القومى الحقيقى إلى أن دخل كل شخص هو المقياس التقليدى للنمو الاقتصادى عند الاقتصاديين ، ولأن قياس الكهرباء قد يظهر بعض القصور التى يمكن التغلب عليها بإضافة تقديرات كلارك عن النمو . ويجب أن نراعى أن مقياس استهلاك الكهرباء لم يكن مقياسا مناسباً للنمو الاقتصادى أو التكنولوجى فى عام ١٩٢٩ كما هو اليوم . إذ كانت التحسينات التكنولوجية التى تعتمد على الكهرباء أقل مما هى عليه الآن كما أن المحركات البخارية كانت شائعة الاستعمال بدرجة كبيرة . ومن ثم فإذا استعملنا مقياس الكهرباء وحده ، فلن يكون بالإمكان أن نبين بدقة طبيعة النمو الاقتصادى فى بلد مثل بريطانيا ؛ والتى كثر فيها استعمال الآلات البخارية . كما أن هناك بلدانا أخرى طابعها الغالب عليها العمل بالزراعة ، وكان معدل استهلاك الكهرباء فى المناطق الريفية فى هذه البلدان الزراعية نادرا تماما فى عام ١٩٢٩ ، أما فى عام ١٩٥٠ ، فإن استخدام مقياس الكهرباء يكشف عن بعض القصور . فثلا كان استهلاك الشخص فى الترويج

ضعف استهلاك الشخص في الولايات المتحدة من الكهرباء ، ولكن من الخطأ أن نستنتج أن تقدم الترويج التكنولوجي يماثل ضعف التدم التكنولوجي في الولايات المتحدة ، إذ يرجع ارتفاع أرقام استهلاك الكهرباء في الترويج إلى أن بعض مصانعها تستهلك طاقة كهربائية بمقادير ضخمة غير عادية. وعلاوة على ذلك، أظهرت دراستنا أن الزيادة في استهلاك كل شخص للكهرباء ترتبط ارتباطاً وثيقاً بتقديرات الزيادة في معدل الدخل القومي لكل شخص . ومن ثم فنحن لا ندرس مقاييس متعارضة فيما بينها، وهذه الأسباب رأينا أن نستعمل مقياس يربط بين الدخل القومي الحقيقي وأرقام الطاقة الكهربائية لنستنتج التقدير الملائم للنمو الاقتصادي .

المقارنة بين معدلات التنمية

وبعد أن عرضنا لأساليب مختلفة لقياس النمو الاقتصادي فإننا نتساءل كيف نحسب معدل النمو؟ من الواضح أن الاعتماد على العائد الكلي من نمو الإنتاج لن يعود علينا بأية فائدة ، لأنه يرتبط ارتباطاً وثيقاً بنقطة بداية التنمية . وقد أظهرت الدراسة التي أجريناها على ٣٠ بلداً ، أن العائد الكلي من نمو الإنتاج في كل بلد من البلدان التي درسناها في الفترة ما بين عام ١٩٢٥ وعام ١٩٥٠ ، يرتبط ارتباطاً وثيقاً بنقطة بداية التنمية في عام ١٩٢٥ . وذلك يصدق على كلا المقياسين — وحدات كولن كلارك الدولية المناسبة لكل شخص ومعدل الطاقة الكهربائية اللازمة لكل شخص . ونستخلص من ذلك نتيجة مؤداها أن البلدان الغنية تزدد أغنى ، وأن البلدان الفقيرة تظل فقيرة نسبياً . وربما يرجع ذلك إلى الفروق الملحوظة في الموارد الطبيعية ، أو يرجع إلى أن التنمية الاقتصادية تطرد بمعدل متزايد باستمرار . فمجرد أن يسئل البلد إلى مستوى معين ، يصبح أسهل فأسهل لهذا البلد أن يتطور بسرعة أكبر .

وقد حاول الاقتصاديون التغلب على تلك الصعوبة بتقدير معدل الزيادة

فى الإنتاج بالنسبة لنقطة بداية التنمية بدلا من تقدير الكمية الكلية للزيادة فى الإنتاج . وهكذا فزيادة دخل الشخص فى بلد معين بمقدار ٢٠٠ دولار (أى ارتفاع دخل هذا الشخص من ٢٠٠ دولار إلى ٤٠٠ دولار فى السنة) قد يعادل على أساس النسبة المئوية التى تحققت بها الزيادة السابقة ، زيادة دخل الفرد فى بلد آخر بمقدار ٤٠٠ دولار (أى ارتفاع دخل هذا الشخص من ٤٠٠ دولار إلى ٨٠٠ دولار) . بيد أن تلك الطريقة لتحديد الزيادة فى الدخل على أساس النسبة المئوية يتضمن بعض مشكلات عامة خطيرة . فمثلا ، لإحدى هذه المشكلات ، أن المجتمع الذى يعانى من التخلف قد يواجه ظروفا تدفع به إلى زيادة الإنتاج بمعدل أكبر من أى مجتمع آخر حقق مستوى عاليا من التطور .

بيد أن ثمة طريقة لقياس معدلات النمو الاقتصادى تخلو من عيوب الطريقتين السابقتين (المقدار الكلى للزيادة فى الإنتاج والنسبة المئوية للزيادة فى الإنتاج) وتتضمن هذه الطريقة تقدير الزيادة الاقتصادية فى الإنتاج وفقا لإطار العلاقة الكلية بين مستوى نقطة بداية التنمية ، ومقدار ما حقق من زيادة فى الإنتاج . ويمكن أن نوضح تلك الطريقة بمقارنتها بتجربة عالم النفس الذى يريد أن يعرف ما إذا كان الطالب يردى واجباته المدرسية أحسن مما ينبغى أو أسوأ مما يتوقع وفقا لمستوى ذكائه . ومن الواضح ، أنه إذا أدى الطالب النابغ عمله أداء عاديا فإن نتيجة عمله تقوم باعتبارها سيئة بالنسبة لمن فى مثل ذكائه ؛ أما إذا كان مستوى ذكاء الطالب عاديا فإنه يمكن تقدير أدائه المتوسط ، على أنه أداء أفضل مما يتوقع ممن فى مثل ذكائه . ويمكن أن تستخدم هذه الوسيلة التى اتبعها عالم النفس لنتبأ بمدى ما يستطيع بلد ما أن يحققه من نمو اقتصادى ، وفقا لنقطة بداية التنمية فى هذا البلد . فإذا كانت الزيادة فى الإنتاج فى بلد ما أكثر مما يتوقع من بلد له نفس مستواه ، فإنه ينمو نمواً سريعا ، أما إذا كان معدل التنمية أقل مما يتوقع فإن نموه يكون

بطيئاً . ومن ثم فعدل النمو الاقتصادى لا يحدده المقدار الكلى للزيادة فى معدل الإنتاج أو النسبة المئوية لهذه الزيادة ، بل يحدده ما إذا كان البلد قد حقق نموا اقتصاديا أفضل أو أسوأ مما يتوقع .

المستويات القومية للحاجة إلى الانجاز عام ١٩٣٥ ومعدلات النمو الاقتصادى فى السنوات التالية

لقد ربطنا بين مستويات الحاجة إلى الإنجاز فى قصص الأطفال ، ومقاييس النمو الاقتصادى (الدخل القومى كما تعبر عنه وحدة نقد دولية لكل شخص ومقدار توليد الكهرباء فى الكيلووات ساعة لكل شخص) فى كل البلدان التى قد تيسرت فيها القصص المتداولة فى عام ١٩٣٥ . كذلك شملت الدراسة بلداناً لم تيسر معرفة قصص الأطفال فيها إلا فى عام ١٩٥٠ فقط . كذلك أضيف مقياس النمو الاقتصادى ، وكانت جميع البلدان التى أجريت عليها الدراسة من البلدان الغربية فيما عدا اليابان التى تأثرت قويا بالغرب . بيد أن دراستنا للاقتصاد والحاجة إلى الإنجاز لم تقتصر على هذه البلدان ، بل شملت بلدانا أخرى مثل الهند وتركيا والعراق وإيران ، وسنعرض لها فيما بعد . وقد تضمنت دراساتنا تقديرات عن نقطة بداية التنمية ، وكذلك تقديرات عن الأداء الاقتصادى فى كل بلد وفقا للترفعات المنتظرة لدخل كل شخص وتوليد الكهرباء اللازم لاستهلاك كل شخص . وقد وجدنا أن تقديري الأداء الاقتصادى يرتبطان معا إلى حد بعيد فى معظم البلدان . ولكن ثمة بلدين ، هما بريطانيا العظمى والدانمارك ، كان مستوى دخل الأشخاص فى كل منهما أدنى كثيراً من المتوقع ، ولكنهما حققا تقدما تكنولوجيا أعلى من المتوقع ، ويرجع هذا التقدم التكنولوجى إلى استغلال الطاقة الكهربائية استغلالا مناسباً . وثمة بلدان آخران . هما : بلجيكا وسويسرا ، كان العكس

قيهما صحيحا . وتدل مثل هذه الفروق المتباعدة على أن كل مقياس بمفرده لا يعد مؤشراً ملائماً للنمو الاقتصادى فى هذه البلدان فى أثناء الفترة التى ندرسها . ولكن حيث إنه لا يوجد أسباب خاصة تدعو إلى تفضيل أحد المقياسين على الآخر ؛ فلنأخذنا متوسط تقديرى النمو الاقتصادى .

وقد اكتشفنا فى الحال أن البلدان التى تحتل تقدما اقتصاديا أفضل مما يتوقع ، كان لديها حاجة قوية إلى الإنجاز فى عام ١٩٢٥ ، أو عند بداية قياس النمو . وقد قورن بين مستويات الحاجة إلى الإنجاز كما ظهرت فى قصص الأطفال فى عام ١٩٢٥ وعام ١٩٥٠ ، وبين التقديرات الثلاثة للنمو الاقتصادى (الدخل القومى ، وتوليد الكهرباء ومتوسط التقديرين) . وكانت النتائج التى حصلنا عليها جديرة بالملاحظة . وقد تبين أن قصص الأطفال طريقة ممتازة لتقدير مستوى الحاجة إلى الإنجاز التى كانت سائدة فى عام ١٩٢٥ ، على الأقل بالنسبة لهذه العينة التى تضم ٣٠ بلداً من البلدان الغريبة . وقد ساعد ذلك إلى حد كبير على إثبات صحة فرضنا العام ؛ إذ ترتبط تقديرات الحاجة إلى الإنجاز ارتباطاً قوياً بالنمو الاقتصادى اللاحق ، كما يرتبط بصفة خاصة بمقياس توليد الكهرباء وبمتوسط تقديرى توليد الكهرباء وتقدير الدخل القومى . لكن لا يرتبط النمو الاقتصادى السابق بمستوى الحاجة إلى الإنجاز الذى استدل عليه من تحليل قصص الأطفال فى عام ١٩٥٠ .

ومن الصعب أن نبرهن — استناداً إلى هذه النتائج — أن التقدم الاقتصادى حدث أولاً ، ثم خلق حاجة أعلى إلى الإنجاز . وبدلاً من ذلك يبدو أن القضية العكسية صادقة ، أى إن مستويات الحاجة إلى الإنجاز المرتفعة ترتبط بالتنمية الاقتصادية اللاحقة والأسرع . ومن ثم فإن هذه

العلاقة أساسية وغير قابلة للتغيير نتيجة لما يحدث من تعديلات أخرى . فمثلا ثبت أن ٧٨٪ من البلدان التي قيمت فيها الحاجة إلى الإنجاز بأنها قوية في عام ١٩٢٥ ، أنجزت أفضل مما يتوقع في توليد الكهرباء ، ولكن ٢٥٪ فقط من البلدان التي قدرت فيها الحاجة إلى الإنجاز بأنها ضعيفة ، حققت أفضل مما يتوقع في مجال توليد الكهرباء . ولكن إرجاع هذه الفروق بين المجموعتين إلى عامل المصادفة وحده لا يمكن أن يحدث إلا في حدود أقل من ٥٪ من الحالات . وهذه النتائج بالغة الأهمية نظرياً لأنها تمس نظرية الحتمية الاقتصادية ، أو الرأي القائل بأن العوامل الاقتصادية وحدها هي السبب الأساسي للأفعال والمعتقدات في كل مجتمع . ويبدو أن هؤلاء الذين نادوا بهذه النظرية ، ومنهم كارل ماركس - قد تسرعوا برفضهم أثر الحالة النفسية ، باعتبارها عاملاً حاسماً كبيراً في تغيير التاريخ .

مشكلة أضرار الحرب

أظهرت نتائج الدراسات أن كثيراً من البلدان التي درسناها ، والتي حققت انخفاضاً في معدلات النمو الاقتصادي ، قد أنهكتها الحرب العالمية الثانية ، فهي إما خرجت مهزومة من هذه الحرب ، ولما احتل الأعداء أراضيها ، وإما دمرت بالقنابل تدميراً بشعاً (مثل هولندا ، وألمانيا ، وفرنسا ، والنرويج ، وبلجيكا) . أليس من المحتمل ، حيثئذ ، أن يكون الأداء الاقتصادي الهزيل بعد الحرب نتيجة ما لحق هذه البلدان من ضرر في أثناء الحرب ، لا نتيجة ضعف الدفاعية ؟

إن الحقيقة الهامة والمثيرة إلى حدة ، هي أن البلدان التي كان عندها حاجة ضعيفة إلى الإنجاز في عام ١٩٢٥ ، مثل : هولندا ، وبلجيكا ، وفرنسا

وألمانيا ، كانت هي أكثر الدول التي دمرت تدميرا شديدا في أثناء الحرب ، على حين لم تصب البلدان التي كشفت عن حاجة قوية إلى الإنجاز في عام ١٩٢٥ مثل استراليا ، والولايات المتحدة ، وكندا ، والسويد ، بأى ضرر . ومن العسير أن نحدد معنى هذه العلاقة . فثمة احتمال يثبت أن هذه العلاقة محض مصادفة مؤداه أن البلدان الأوربية التي عندها حاجة زائدة إلى الإنجاز ، والتي لم يمسهما ضرر الحرب ، كان معظم سكانها من المهاجرين الجدد الذين عندهم حاجة قوية إلى الإنجاز (راجع الفصل السادس) . ووفقا لهذا الرأى ، فقد كان من سوء الحظ أن البلدان التي لديها حاجة ضعيفة إلى الإنجاز ، مثل بلجيكا ، وهولندا ، والنرويج ، وفنلندا ، والتي تقع في منطقة جغرافية واحدة ، قد شاركت في الحرب . ولما كانت هذه للدول هي ضحايا الحرب ، فمن العدل أن نحدد التعديلات التي حدثت في النظام الاقتصادى نتيجة لما تعرضت له من دمار في أثناء الحرب بتقدير مدى نموها الاقتصادى . وإذا ما حددنا طبيعة التعديلات التي حدثت نتيجة أضرار الحرب في هذه البلدان ، نجد أن العلاقة بين مستوى الحاجة إلى الإنجاز في عام ١٩٢٥ ، وزيادة ترليد القوى الكهربائية في عام ١٩٥٠ ، تتضام إلى حد كبير ، (إذا كانت الزيادة في توليد الكهرباء فوق ما يتوقع) .

وقد قدرنا الأضرار الناجمة عن الحرب بتحديد النسب المئوية العظمى لانخفاض إنتاج الطاقة الكهربائية في أى عام من أعوام الحرب ، مقارنة بأى عام آخر من أعوام ما قبل الحرب . ولا شك أن هذه التقديرات تقريبية . وهذه التقديرات لسوء الحظ ليست مستقلة تماما عن عامل الحاجة إلى الإنجاز ، أى قد نتوقع أن يهبط الإنتاج في بلد له حاجة ضعيفة إلى الإنجاز نتيجة لما لحق به من أضرار الحرب أكثر مما يهبط في بلد له حاجة قوية إلى الإنجاز . وعلينا أن ندرس فعلا الدانمارك وبلجيكا على سبيل المثال لتأكد من ذلك .

ورغم أن الألمان قد احتلوا هذين البلدين سريعاً ، وفي ظروف متماثلة إلى حد ما ، نجد الدانمارك ، والتي حققت حاجة قوية إلى الإنجاز قد انخفض فيها توليد الكهرباء إلى معدل لا يتعدى ١٨ ٪ ، في حين نجد بلجيكا — وهي بلد حاجته إلى الإنجاز أقل من الدانمارك . قد انخفض توليد الكهرباء فيها بمعدل ٣٤ ٪ . لكن ما سبب هذا الاختلاف ؟ هل يرجع السبب إلى اختلاف مستويات الحاجة إلى الإنجاز ، أم يرجع إلى ظروف خارجية مثل المعاملة القاسية جداً التي نالتها بلجيكا على يد الألمان ؟

لقد ظهرت طرق متعددة متباينة لتحديد طبيعة التعديلات في الوضع الناجم عن أضرار الحرب ولتحديد الأهمية النسبية للحاجة إلى الإنجاز والظروف الخارجية . وربما كانت الطريقة الأفضل تجاهل الحرب كلية . فمن الناحية النظرية تعتمد استجابة البلدان للحوادث الخارجية ، سواء أكانت حوادث نافعة أم ضارة على دوافع الشعور نفسها . وعلاوة على ذلك ، فالتاريخ محصلة لما حدث لا ما يجب أن يحدث ، لذا لم تكن الحرب أو يصب الاقتصاد بالكساد أو تحتل الأراضي بالقرى . فكما حدث في التاريخ فعلاً ، فمستوى الحاجة إلى الإنجاز في عام ١٩٢٥ قد تنبأ بالنمو الاقتصادي حتى عام ١٩٥٠ تنبؤاً دقيقاً بالرغم من الظروف الخارجية التي سادت العالم مثل الحرب والكساد . وعلى هذا فإننا نرى أنه لا مبرر إطلاقاً لتحديد التعديلات التي حدثت في أداء الاقتصاد الألماني نتيجة لما لحق به من ضرر أثناء الحرب العالمية الثانية . فلو كان لألمانيا حاجة قوية إلى الإنجاز ، وركزت اهتماماتها على المسائل الاقتصادية وحدها لما تورطت في الحرب . فالسويد لديها حاجة قوية إلى الإنجاز . ولم تشارك في الحرب (رغم أنه كان يمكن أن تشارك فيها بسهولة) وأنجزت معدلاً مرتفعاً من النمو الاقتصادي . ولكن كيف نفسر سوء حظ البلدان الصغيرة ؟ وهل لها أى خيار حقيقى في مثل هذه المسائل .. ؟ يبدو أنها كذلك . فقد خرجت الدانمارك التي عدها حاجة قوية إلى الإنجاز

بعد الاحتلال الألماني بمعدل نمو اقتصادى أعلى من النرويج وهولندا وبلجيكا ،
وهى الدول التى عندها حاجة أضعف إلى الإنجاز . فمن الجائز أن تكون هذه
البلدان الثلاثة الأخيرة قد قاومت قوات الاحتلال الألماني الغازية مقاومة أشد
من فعلت الدانمارك التى اهتمت أكثر بما يتنبأ به فرضنا - أى اهتمت أكثر
بالاقتصاد .

وإذا ما فسرنا فرضنا تفسيراً سليماً ، فإنه يقرر أن الناس التى لديها حاجة
إلى الإنجاز تميل إلى الاهتمام بالمصالح الاقتصادية بدلا من المصالح الأخرى ،
مثل شن الحروب ، ويصرف اهتمام هؤلاء الناس إلى إقامة اقتصاد أقوى .
وهذا ما أكدته نتائج دراستنا . كذلك فلا مبرر لتحديد التقديرات الخاصة
للموضع الناجم عن أضرار الحرب فى هذه البلدان التى كرس وقتها ومصادرها
لأغراض غير التنمية . إذ أننا لن نقوم بإجراء بحثنا فى فترة زمنية تنتهى فى
أثناء قيام الحرب ، حيث تصاب الإمكانيات الصناعية بأضرار بالغة لاختبار
فرضنا ، ولذلك وقع اختيارنا على عام ١٩٥٠ ، لأن الفترة ما بين انتهاء
الحرب وعام ١٩٥٠ ، تسمح بوقت كاف بعد الحرب لجميع البلدان أن تصلح
ما لحق بها من دمار . وقد يكون فى هذه الدراسة إجحاف لبعض البلدان .
ولكنها بوجه عام تقود إلى مشكلات أقل من تلك التى تعود من تقدير
الإصلاحات التى أقيمت نتيجة ما وقع من أضرار فى أثناء الحرب . لذلك
لا يتأثر فرضنا الأساسى تأثر كبيراً بالقضية السابقة إذا ما استلزم الأمر
تقدير ما تم من إصلاحات نتيجة ما لحق بهم من أضرار الحرب . فالمستوى
القومى للحاجة إلى الإنجاز كما قدر فى قصص الاطفال حوالى عام ١٩٢٥ ،
يتنبأ بارتفاع لاحق فى الإنتاج الاقتصادى بدرجة كبيرة ، رغم كل ما يندلج
من محاولات لإجراء تعديلات مقبولة فى الوضع الناجم عن أضرار الحرب .
المستويات القومية للحاجة إلى الإنجاز فى عام ١٩٥٠ ، ومعدلات النمو
الاقتصادى فى السنوات التالية .

ورغم أن نتائج دراستنا مشجعة ، إلا أنها ليست نهائية ، إذ لم تتضمن

عينه البحث الكثير من البلدان الفقيرة جداً ، كما لم تشتمل العينة المختارة على بعض البلدان التي لم تتأثر بالثقافة الغربية ، وذلك لعدم توافر قصص الأطفال والإحصاءات الاقتصادية في أغلب هذه البلدان في العشرينيات من هذا القرن . وعلاوة على ذلك ، فقصص الأطفال يمكن ألا تعبر عن مستويات الحاجة إلى الإنجاز في الخمسينيات ، وخاصة في تلك البلدان النامية التي لم تتضمنها عينتنا .

ومن ثم فنحن نحتاج إلى تقدير النمو الاقتصادي بعد عام ١٩٥٠ لنقرر ما إذا كانت مستويات الحاجة إلى الإنجاز في عام ١٩٥٠ تتنبأ كذلك عن البلدان التي تتقدم أسرع من غيرها في الجيل القادم . ولسوء الحظ ، كانت لإحصاءات توليد الكهرباء في الفترة من عام ١٩٥٠ إلى عام ١٩٦١ - وهو العام الذي أجرى فيه البحث لا يصح الاعتماد عليها . لأن هذه الفترة أقصر مما ينبغي . ورغم ذلك ، جمعنا الأرقام التي تدل على كمية إنتاج الكهرباء عن الفترة ما بين عام ١٩٥٢ وعام ١٩٥٨ . ولما كان فرضنا يحاول أن يتنبأ بالنمو الاقتصادي ، فإننا يجب أن نسمح بمرور أكثر من عامين بعد عام ١٩٥٠ - وهو العام الذي قدرت فيه مستويات الحاجة إلى الإنجاز قبل أن نبدأ في قياس ما ينتج من كهرباء . ولكن قد لا يصدق هذا التنبؤ أيضاً لقصر الوقت المتاح لقياس النمو الاقتصادي . ونحن نرى أن فرضنا يصدق فقط على فترات التطور الاقتصادي الطويلة الأمد . وقد تميز عقد الخمسينيات من هذا القرن بفترة محددة تفتقدها أغلب الفترات الأخرى ، فهذه الفترة تتميز بالسلام والرخاء النسبي ، فلا حروب كبرى ولا كساد اقتصادي . وعندئذ يمكن أن نتوقع أن مستويات الدافعية إلى الإنجاز قد تؤثر في النشاط القومي للاقتصاد تأثيراً مباشراً أكثر من أية مؤثرات كبرى خارجية مثل الكساد الشهير في عام ١٩٣٠ أو الحرب العالمية الثانية .

وكما حدث في الدراسة السابقة اخترنا أرقام توليد الكهرباء لتكون مقياساً
مثلاً للنمو الاقتصادي . وقد حصلنا على أرقام تدل على مقدار ما ينتج من
كهرباء في كل شهر في الفترة ما بين عام ١٩٥٢ وعام ١٩٥٨ ، من النشرة
الإحصائية الشهرية للأمم المتحدة .

وكان الغرض من ذلك أن نحدد ما إذا كان المجتمع قد زاد من إنتاج
توليد الكهرباء بمعدل أسرع أو أبطأ من المستوى الذي بدأ فيه الإنتاج في عام
١٩٥٢ ، ثم مقارنة هذه المعدلات بمستويات الحاجة إلى الإنجاز في عام ١٩٥٠ .
وتظهر نتائج هذه الدراسة التي شملت ٣٩ بلداً علاقة وثيقة مذهلة بين مستويات
الحاجة إلى الإنجاز والزيادة في الإنتاج الاقتصادي .

فالبالدان التي كان لها حاجة قوية إلى الإنجاز في عام ١٩٥٠ حققت زيادة
في توليد الكهرباء أسرع مما يتوقع بين عام ١٩٥٢ وعام ١٩٥٨ ، أما البلدان
التي لها حاجة ضعيفة إلى الإنجاز ، فقد أنجزت أقل مما يتوقع . وهكذا يمكن
أن ننتهي إلى مستويات الحاجة إلى الإنجاز في قصص الأطفال تنبأ بدقة عن
أي البلدان تحقق إنتاجاً اقتصادياً أفضل من غيرها ، وأي البلدان يحقق إنتاجاً
اقتصادياً متواضعاً .

ونتايج هذه الدراسة لها أهمية خاصة نظراً لأنها تؤكد ذاتياً النتائج التي
حصلنا عليها من عينة عام ١٩٢٥ . وقد شملت الدراسة التي أجريت في عام
١٩٥٠ ١٩ بلداً أكثر ، كما تضمنت الكثير من البلدان الفقيرة . وقد كشفت هذه
الدراسة أن البلدان التي كان لديها حاجة عالية إلى الإنجاز وحققت معدل نمو
اقتصادي مرتفع في عام ١٩٢٥ ، أي في الفترة الأولى ، قد انخفض لديها
مستوى الحاجة إلى الإنجاز ومعدل النمو الاقتصادي في عام ١٩٥٠ أي في الفترة
الثانية . وهذا يدل على أن مستوى الحاجة إلى الإنجاز في عام ١٩٢٥ لا يرتبط
ارتباطاً تاماً بمستوى الحاجة إلى الإنجاز في البلدان نفسها في عام ١٩٥٠ ، كما
أن الزيادة في توليد الكهرباء عن الفترة ما بين عام ١٩٢٩ وعام ١٩٥٠

تختلف اختلافا هاما في البلدان نفسها في أثناء الفترة ما بين عام ١٩٥٢ وعام ١٩٥٨ .

وتبرز الدراسة التي أجريت عام ١٩٥٠ فكرتين نظريتين هامتين. الفكرة الأولى هي فشل البلدان التي حققت تنمية اقتصادية سريعة في الفترة ما بين عام ١٩٢٥ إلى عام ١٩٥٠ في تحقيق مستويات عالية من الحاجة إلى الإنجاز في عام ١٩٥٠ . ولا يرجع هذا الفشل إلى أن قصص الأطفال في عام ١٩٥٠ لا تعبر تعبيرا صادقا عن الحاجة إلى الإنجاز ، كما عبرت عنها القصص التي كتبت في عام ١٩٢٥ . ومثل هذا التفسير قد يقدمه بعض الاقتصاديين من أنصار الحتمية الاقتصادية والذين يرون أن المستويات الدافعية هي أساسا استجابات للظروف الاقتصادية . وقد يضيف هؤلاء الاقتصاديون أن هذا يصدق بصفة خاصة على البلدان الأقل تطورا حيث يمكن أن يكتب قصص الأطفال موظفون في وزارات التربية والتعليم لا يعكسون اتجاهات الشعب . بيد أن هذا التفسير تدحضه حقيقة أن قصص الأطفال تدل على مستويات الحاجة إلى الإنجاز التي تتنبأ بدقة بمعدلات النمو الاقتصادي اللاحقة . وللتعبير عن هذه الفكرة بصيغة أخرى مختلفة ، نقول إن درجات الحاجة إلى الإنجاز نفسها التي لا ترتبط بمعدلات النمو السابقة ترتبط بمعدلات النمو اللاحقة .

ثانيا : توحى دراسة عام ١٩٥٠ إلى أن مستويات الحاجة إلى الإنجاز في قصص الأطفال لا تؤثر تأثيراً تربوياً قويا في الجيل اللاحق . إذ تميل القصص إلى أن تدل على الطباع أو على مستوى الدافع في البلد في الوقت الذي كتبت وقرئت فيه هذه القصص . فمثلا قد يستنتج المرء من دراسة عام ١٩٢٥ أن الحاجة القوية إلى الإنجاز في قصص تلك الفترة قد زودت من الحاجة إلى الإنجاز عند الأطفال الذين قرءوها . ومن ثم يمكن أن تقوى الحاجة إلى الإنجاز عند هؤلاء الأطفال عندما يبلغون طور الرشد ، أي عندما يبلغون

من العمر ٢٠ عاما . وقد يبدو أن طاقتهم الزائدة مسئولة عن التقدم السريع جدا في بلدان معينة . بيد أن دراسة عام ١٩٥٠ لا تدعم هذا الرأي ، إذ تبين وجود علاقة وثيقة بين مستويات الحاجة إلى الإنجاز في قصص الأطفال التي كتبت في عام ١٩٥٠ والنمو الاقتصادي اللاحق ، أى في (الفترة ما بين عام ١٩٥٢ وعام ١٩٥٨) ، أو في الفترة نفسها تقريبا . ونتيجة لذلك ، يبدو أن قصص الأطفال تدل على المستوى الدافعي للكبار في وقت نشر القصص ، وخاصة دافعية هؤلاء الكبار المسؤولين عن تعليم الأولاد ؛ ولا تدل على المستوى الدافعي الذي يصل إليه الأطفال قراء القصص عندما يصيرون كبارا .

وتدل دراسة عام ١٩٥٠ أيضاً إلى أنه كلما كانت البلدان أكثر تحلفا أصبحت الحاجة إلى الإنجاز لديها أقوى من البلدان الأخرى . ويدل ذلك على أن البلدان المتخلفة تعى وعيا كاملا بحاجتها إلى أن تنمو اقتصاديا وتحرك لتلحق بالبلدان الأكثر تقدما في الصناعة . ولا غرابة في هذا التفسير ، إذ أنه يدل دلالة واضحة على أن درجات الحاجة إلى الإنجاز دليل صحيح على اهتمام البلد بالتنمية الاقتصادية .

ولما كان متوسط درجات الحاجة إلى الإنجاز في كل البلدان التي شملتها عينة ١٩٥٠ أكثر ارتفاعا بكثير من متوسط الحاجة إلى الإنجاز من عينة بلدان عام ١٩٢٥ ، فيمكن أن نستنتج أن ثمة اهتماما عاما بالتنمية الاقتصادية بين بلدان العالم حوالى عام ١٩٥٠ أكبر من الاهتمام الذى كان موجودا عند الجيل السابق . وهذا يصدق على كل البلدان التي ضمت إلى عينة عام ١٩٥٠ ، وهى البلدان المتخلفة عادة . كما يصدق أيضاً على ٢٣ بلدا تضممتها العينتان . وتدعم البيانات الكثيرة المتعددة ، (مثل البيانات الإحصائية التى تنشرها هيئة الأمم المتحدة) ثقتنا في أن درجات الحاجة إلى الإنجاز مؤشر هام يبرز هذا الاهتمام المتزايد بالمسائل الاقتصادية .

وبجمل القول ، أننا إذا ما راجعنا النتائج الكثيرة المسجلة في هذا الفصل ،

فإنها تثبت فرضنا العام إلى حد كبير ، واضعين في الاعتبار مصادر الخطأ
الكثيرة التي قد تؤثر في مقاييسنا . فالاهتمام بالإنجاز ، كما يعبر عنه في الأدب
الخيالي : (الحكايات الشعبية وقصص الأطفال) يرتبط في العصور الحديثة
بمعدل أسرع للتنمية الاقتصادية . وهذا التعميم تؤيده دراستنا على بلدان
غربية ديمقراطية مثل إنجلترا والولايات المتحدة ، وبلدان شيوعية مثل روسيا
وبلغاريا والمجر ، كما يدعم هذا التعميم ما طرأ من تغير على الثقافات التي بدأت
تتصل بالمجتمع التكنولوجي الحديث . وعادة ما ينطبق هذا التعميم على معظم
البلدان ، سواء أكان البلد متقدما أم متخلفا ، غنيا أم فقيرا ، صناعيا أم
زراعيا ، حرا أم دكتاتوريا . وهذا يعني أن الناس الذين لديهم دوافع قوية
إلى الإنجاز يحققون إنجازات اقتصادية رغم التباين الواسع في الفرص المتاحة
لهم وفي البناء الاجتماعي . فما يريده الناس يتدبرون عادة الحصول عليه .
كما أن ثمة عوامل أخرى ، كما سنرى ، تستطيع أن تغير السرعة التي يحصلون
بها على ما يريدون .

وتوجه هذه الدراسات اهتمامنا بصفتنا علماء اجتماع بعيداً عن الاهتمام
المطلق بالأحداث الخارجية ، وتدفعنا إلى الاهتمام بالحالات الداخلية النفسية
التي تحدد في الواقع ما يحدث في التاريخ .

الفصل الرابع

العوامل النفسية الأخرى ذات الأثر في النمو الاقتصادي

ولنا الآن أن نوسع مجال دراستنا . وقد ناقشنا في الفصل السابق أهمية الحاجة إلى الإنجاز في التنمية الاقتصادية . بيد أن النمو الاقتصادي قد يبدو معلقاً إلى حد كبير ، حتى إنه لا يمكن إرجاعه إلى عامل واحد ، مثل الحاجة إلى الإنجاز . وثمة عوامل أخرى قد تكون هامة في تحقيق عملية التنمية . ومن حسن الحظ فالدراسات التي استخدمت لقياس فروض الحاجة إلى الإنجاز يمكن أيضاً أن تستخدم لتحديد أهمية عوامل أخرى . ومن ثم صنفنا الدول التي أجري عليها البحث إلى مجموعتين : المجموعة الأولى وتضم الدول التي تنمو نمواً سريعاً ، والمجموعة الثانية تلك التي تنمو نمواً بطيئاً ، وذلك في الفترة ما بين عام ١٩٢٥ وعام ١٩٥٠ ، وأيضاً الفترة ما بين عام ١٩٥٢ وعام ١٩٥٨ . وقد استطعنا دراسة قصص الأطفال في هاتين المجموعتين من البلدان لاختبار دوافع وقيم أخرى يمكن أن تؤثر في معدل التنمية الاقتصادية . وأبسط الطرق إلى ذلك الاستفادة من دراستنا السابقة عن الحاجة إلى الانتماء والحاجة إلى السلطة ، واللتين أشرنا إليهما في نهاية الفصل الثاني ، كما ندرس أيضاً العوامل التي يؤكدنها عادة المؤرخون والاقتصاديون وعلماء الاجتماع .

الانتماء ونمو السكان

لم نتوقع أن الحاجة إلى الانتماء ترتبط بالتنمية الاقتصادية . بيد أنه بعد

أن فحست كل قصص الأطفال وأعطيت لها درجات ظهرت علاقة معقدة وهامة بين الحاجة إلى الانتماء والتنمية الاقتصادية . ويساعدنا هذا الاكتشاف على تفسير أسباب اعتقاد الاقتصاديين والمؤرخين عادة أن السكان عامل هام لتحقيق النمو الاقتصادى .

وتصف كلمة المودة الحاجة إلى الانتماء أفضل وصف . وعند إعطاء درجات لقصص الأطفال كان أساس قياس الحاجة إلى الانتماء تحديد ما إذا كان أحد أبطال القصة يقيم علاقة مودة مع شخص آخر أو يحافظ على هذه العلاقة ، أو يبعثها من جديد بعد فتور . فالاهتمام بالانتماء أو المودة يظهر كذلك عندما يريد أحد الأشخاص أن يحبه الآخرون ، أو يقبلوه صديقاً ، أو يعفوا عن تصرفاته . وقد كانت مناهج اختبار الحاجة إلى الانتماء تبدو مماثلة لتلك المناهج المستعملة لدراسة الحاجة إلى الإنجاز . وقد قورنت القصص التى كتبها مؤلفون أثبتت عندهم الحاجة إلى الانتماء مع قصص أخرى كتبها أشخاص لم تثر عندهم هذه الحاجة . وقد فرض أيضاً أن الأشخاص الذين لديهم حاجة قوية إلى الانتماء يرغبون فى أن يتقبلهم الأشخاص الآخرون وأن يعتبرهم رؤسائهم من العاملين ذوى الكفاية ، وهم يفضلون العمل مع الأصدقاء بدلاً من الخبراء . ومن ثم فالحاجة القوية إلى الانتماء توحي بأن الشخص يهتم فى خياله بالارتباط الوثيق بالأشخاص الآخرين .

وقد أظهرت نتائج البحوث أن الثقة فى مقياس الحاجة إلى الانتماء أقل من الثقة فى مقياس الحاجة إلى الإنجاز ، رغم أن به من الثقة ما يكفى لاستعماله . وعندما قورنت درجات الحاجة إلى الانتماء بمقاييس النمو الاقتصادى ظهرت علاقة غير متوقعة . إذ أظهرت الدراسة التى أجريت على عينة عام ١٩٥٠ أن معدل الزيادة فى توليد الكهرباء أقل سرعة فى البلدان التى نالت درجات عالية فى الحاجة إلى الانتماء منه فى البلدان الأخرى فى الفترة ما بين

عام ١٩٥٢ وعام ١٩٥٨ . ولكن اختلفت هذه العلاقة في عام ١٩٢٥ اختلافا جوهريا عن مثيلتها في الفترة الأخيرة مما يشير إلى أن مستويات الدافعية في قصص الأطفال يمكن أن تتغير تغيراً عفيفاً جداً في جيل واحد .

ولكن لماذا ينبغي أن ترتبط الحاجة إلى الانتماء بالنمو الاقتصادي؟ وثمة إجابة بسيطة مؤداها أن الحاجة إلى الانتماء يمكن أن ترتبط بالرغبة في إنجاب الأطفال، أي ترتبط بمعدل المواليد — كما يرتبط بمعدل المواليد بزيادة السكان، كما يمكن أن ترتبط بزيادة السكان بالنمو الاقتصادي ويبين لنا اختبار هذه الظواهر أن هذه الإجابة قد تكون صادقة إذ تكشف لنا أن الحاجة إلى الانتماء ترتبط ارتباطاً إيجابياً بمعدل المواليد في عام ١٩٥٠ كما ارتبطت الحاجة إلى الانتماء بمعدل المواليد ارتباطاً سلبياً في عام ١٩٢٥ . ولكن لماذا تدفع الحاجة القوية إلى الانتماء الأفراد إلى إنجاب عدد قليل من الأولاد في فترة معينة من التاريخ، كما تدفعهم إلى إنجاب عدد كبير في فترة أخرى؟

وتكمن الإجابة عن السؤال في معرفة أن ارتفاع معدل الوفيات قبل التوسع في تطبيق الإجراءات الصحية على نطاق واسع كان يدفع إلى إجماع عدد كبير من الأولاد . فتوقع الوالدين موت عدد من الأولاد كان يدفعهم إلى إنجاب عدد أكبر من الأولاد . وفي الواقع فإن معدل وفيات الأولاد يرتبط ارتباطاً وثيقاً بمعدل المواليد . وقد صدق هذا على ستة عشر بلداً من البلدان الاثنين والعشرين التي درست في عام ١٩٢٥ ، والتي أتيح لنا فيها معرفة البيانات ، بيد أن الحال اختلفت في عام ١٩٥٣ عندما طبقت إجراءات الصحة العامة على نطاق واسع ، ولم يعد معدل وفيات الأطفال عاملاً هاماً في تحديد ما ينبغي للناس من أطفال ، وأصبح عدد الأطفال الذين يرغب الناس في إنجابهم تحدده إرادتهم . وكما أن العدد الذي يريدونه يبدو أنه

محصلة حاجتهم الى الائتماء . وقد أظهرت البيانات أن أغلب البلدان قد حققت انخفاضاً في معدل المواليد في الفترة ما بين عام ١٩٢٥ وعام ١٩٥٠ . ولكن هؤلاء الذين كانت لديهم حاجة قوية إلى الائتماء في عام ١٩٢٥ كان مربوط معدل المواليد عندهم أقل ، ومن ثمة بقي معدل المواليد عالياً في تلك البلدان التي كان لها حاجة قوية إلى الائتماء في عام ١٩٢٥ .

والنتيجة هي أنه قبل تطبيق إجراءات الصحة العامة على نطاق واسع ، كان معدل الاطفال الأحياء يتوقف إلى حد كبير على الرعاية الصحية التي يولها الآباء لأولادهم أكثر مما يتوقف على أى عامل آخر .

أما بعد تقدم الخدمات الصحية فأصبح الآباء الذين لديهم حاجة قوية إلى الائتماء يرعون أولادهم أفضل رعاية . ومن ثم فقد يموت لهم عدد قليل من الأولاد ، وتبعاً لذلك تضعف عندهم الحاجة إلى الإفراط في إنجاب عدد كبير من الأولاد تعويضاً عما فقدوه .

ويترتب على ذلك انخفاض معدل الوفيات ، وانخفاض معدل المواليد ، بالبلدان التي لها حاجة قوية إلى الائتماء . كما تكشف لنا ارتباط انخفاض معدل المواليد بالنمو الاقتصادي السريع في توليد الكمّيات ، لكن انخفاض معدل المواليد لا يقلل من نمو السكان فكما بينا في الفصل الأول فإن نمو السكان يمكن أن يؤدي إما إلى زيادة انخفاض النمو الاقتصادي بيد أن ذلك يتوقف على ما إذا كانت كثافة السكان في البلد منخفضة أو عالية . وثمة عامل أكثر أهمية في ارتباط معدل المواليد بالنمو الاقتصادي هو قدرة الناس . إذ ثبت أن البلدان التي لها حاجة قوية إلى الائتماء تظهر اعتماداً أكبر بمعدل وفيات الاطفال ، كما يعطى هؤلاء الناس الذين لديهم عدد قليل من الأولاد عناية أفضل إلى أولادهم . وهذا الاتجاه نفسه في الاهتمام بالأولاد يعكس

على ما يمارسونه من مناشط اقتصادية ، مما يؤثر في تحقيق تلك الشعوب للتنمية الاقتصادية السريعة . ويبدو أننا وجدنا قيمة أو اتجاهها انسانيا أساسيا آخر يسمح بالتنمية الاقتصادية . وهي قيمة مستقلة عن الحاجة إلى الانجاز .

ويمكن أن تغلب نوعية الناس — قيمهم ودوافعهم — على سمات كثيرة ، حتى على زيادة السكان . كما حدث في هولندا في أثناء الفترة ما بين عام ١٩٥٢ وعام ١٩٥٨ . ولا يبدو النمو السكاني وحده عاملا قويا مؤثرا في النمو الاقتصادي . إذ يعتمد النمو الاقتصادي أيضاً على نوع السكان الذين يتكاثرون . فإذا كان هؤلاء السكان لديهم اتجاهات تسمح بالنمو الاقتصادي فإن الزيادة السريعة في عددهم يمكن أن تعتبر كسبا إيجابيا في الواقع . وكذلك إذا ما ظهر أن هناك معوقات تبطيء من التنمية الاقتصادية ترتبت على ارتفاع معدل زيادة السكان ، فقد نبذل جهودات فعالة لتغيير الاتجاهات ، بدلا من بذل الجهود لخفض معدل المواليد . وسندرس نتائج هذه السياسة في الفصل الأخير .

الحاجة إلى السلطة والذاتية

كذلك أعطيت درجات لتقصص الأطفال التي تعبر عن الحاجة إلى السلطة . وقد وصفت الحاجة إلى السلطة بأنها رغبة الشخص في أن يسيطر أو يؤثر في شخص آخر ليجعله تابعا له . وقد أجريت دراسات قليلة عن الحاجة إلى السلطة . ولذا فمن لا نعرف إلا نتائج قليلة عن علاقة الحاجة إلى السلطة بالأنماط السلوك الأخرى . من ثم فالثقة في مقياس الحاجة إلى السلطة أقل من الثقة في مقياس الحاجة إلى الإنجاز ، بل حتى أقل من مقياس الحاجة إلى الانتماء ، ورغم ذلك ينال مقياس الحاجة إلى السلطة ثقتنا إلى حد ما .

وقد أظهرت الدراسات التي أجريت على عيني عام ١٩٢٥ وعام ١٩٥٠

أن مقياس الحاجة إلى السلطة لا يرتبط بالتنمية الاقتصادية ، بل يرتبط بالوسائل السياسية المستعملة لإنجاز أغراض اقتصادية . كذلك بينت هذه الدراسات أن ضعف الحاجة إلى الانتماء ، وقوة الحاجة إلى السلطة ، يرتبطان ارتباطاً وثيقاً بميل الدولة إلى تطبيق الأساليب الدكتاتورية في حكم شعبها . إذ حصل كل نظام من الأنظمة الدكتاتورية ، والتي اشتملت عليها دراستنا — حصل على درجة أعلى من المتوسط في الحاجة إلى السلطة ودرجة أقل من المتوسط في الحاجة إلى الانتماء .

ويعبر ضعف الحاجة إلى الانتماء وقوة الحاجة إلى السلطة عن خاصية نفسية تميز النزعة الدكتاتورية السياسية . وتدل هذه الدكتاتورية السياسية على الرغبة القوية عند الناس — أو هؤلاء الذين تنعكس دوافعهم في قصص الأطفال — للتسلط والتحكم في الآخرين ، ولا يعوض هذه الرغبة الاهتمام بتكوين علاقات مودة مع الآخرين . وقد كشفت بعض الحالات التي درست أنه رغم ازدياد الحاجة إلى السلطة عند أفراد الولايات المتحدة في عام ١٩٥٠ ، فإن النزعة الاستبدادية لم تظهر لديهم . وربما يرجع ذلك إلى أن الحاجة القوية إلى السلطة تقابلها حاجة قوية إلى الانتماء . ولكن إذا تغيرت الحال وضعفت الحاجة إلى الانتماء . وقل الاهتمام بالآخرين فلن تكبح الحاجة القوية إلى السلطة .

الاتجاهات المرتبطة بالتنمية الاقتصادية

بعد أن اختبرنا تأثير الحاجة إلى الانتماء والحاجة إلى السلطة على التنمية الاقتصادية حاولنا قياس تأثير عوامل هامة أخرى يعتقد علماء كثيرون أنها ترتبط بالتنمية الاقتصادية . ولاختبار صحة هذه العوامل ، قمنا بصياغة أربعة عشر فرضاً تهتم بالأفكار المناظرة لهذه العوامل في قصص الأطفال .

يبد أنه لم يثبت إلا صحة خمسة فروض. وسنناقش جميع هذه الفروض الأربعة عشر ثم نعرض موجزاً لنتائجنا ، محاولين تحديد ما إذا كانت الاتجاهات هي أسباب أو نتائج التنمية الاقتصادية :

الفرض الأول : ثمة تفسير شائع لأسباب تطور بعض الدول بسرعة أكثر من دول أخرى هو خروج هذه البلدان على التقاليد ، ورفضها لأساليب الإنتاج القديمة ، كما تسعى هذه الدول إلى قبول التجديدات الاجتماعية والتكنولوجية التي تعد جزءاً من النظام الصناعى الحديث . وقد اخترنا هذا الاتجاه في قصص الأطفال بقياس عدد المرات التي تفرض فيها الكنيسة أو الدولة أو الأسرة ضغوطاً اجتماعية على الفرد ليطيع الأوامر ، أو يتعاون . وقد أثبتت النتائج صحة هذا الفرض . كما أظهرت النتائج التي عززت الفرض أن تأثيرات هذا النمط من الشخصية يشيع ظهوره في قصص البلدان التي ينمو اقتصادها ببطء . كذلك كشفت لنا هذه النتائج أن النزعة المحافظة للتقاليد تؤدي إلى إبطاء النمو الاقتصادى . ويتكشف تأثير النزعة المحافظة للتقاليد في حالة ازدياد الحاجة إلى الإنجاز منه في حالة ضعف هذه الحاجة .

الفرض الثانى : ادعى بعض العلماء أن العمومية عامل هام فى تحقيق النمو الاقتصادى . وأفضل مثال للعمومية تطوير القوانين لكي تطبق تطبيقاً عادلاً على الأفراد . ويقرر هذا الفرض أن المجتمعات التي تعطى قيمة للسواة أو العمومية يتضاءل فيها كثيراً نوع القصص التي تمجد البطل والتي تفضي عليه مكانة مغايرة لمكانة الأشخاص الآخرين . بيد أن هذا التنبؤ لم يثبت صحته .

الفرض الثالث : أن السمة الرئيسة للمجتمع الحديث - وفقاً لآراء بعض علماء الاجتماع - هي تكوين علاقات إنسانية كثيرة تعبر عن الاتفاقات

التعاقدية أكثر مما تعبر عن المراكز التقليدية . فغالباً لا يتقابل شخصان إلا لأداء أدوار اجتماعية محددة ، مثل الأستاذ والطالب ، أو العامل وصاحب المصنع ، أو الطبيب والمريض . أما في المجتمعات التقليدية فالوظائف الاجتماعية لا تزدي وفقاً لهذه القاعدة . وثمة سؤال هام يرد هنا ، هو : هل المجتمعات التي تحدد لأفرادها أدواراً محددة من هذا النوع قادرة على أن تتوافق توافقاً سريعاً مع حاجات الاقتصاد الحديث ؟ وفي اختبارنا لقصص الاطفال درسنا دوافع البطل لتحديد ما إذا كان لديه مبرر عقل محدد للارتباط مع الأشخاص الآخرين ، بدلا من الارتباط معهم بأساليب غامضة تميز المجتمعات التقليدية . وقد بينت نتائج الدراسة التي أجريت عام ١٩٥٠ أن دوافع الأفراد في التعامل مع الغير أكثر تخصصاً عما كانت عليه الحال في دراسة عام ١٩٢٥ . وقد ظهر أن قصص المجتمعات التي حققت تنمية سريعة جداً في كلتا الفترتين كانت تحدد دوافع الأشخاص تحديداً واضحاً غالباً .

وكان لاكتشاف الأكثر أهمية وجرد أدوار لها وظائف محددة لم تؤثر في التنمية الاقتصادية في بعض البلدان التي حصلت على درجات قليلة في الحاجة إلى الإنجاز ، في حين كان لها تأثيرها القوي في البلدان التي حصلت على درجات عالية في الحاجة إلى الإنجاز .

هكذا يمكن التخمين بأن وجود علاقات الأدوار المحددة في مجتمع ما دليل على وجود فاعلية عامة كبيرة . فإذا لم تهتم البلدان اهتماماً كبيراً بالإنجاز تضاعل أثر العلاقات الإنسانية على معدل التنمية . أما إذا ازدادت الحاجة إلى الإنجاز في بعض البلدان فإنها تنزع إلى تحديد أسباب ارتباط الناس بعضهم ببعض وتمسح حياتهم الاجتماعية أكثر تنظيماً ، كما تزداد سرعة النمو الاقتصادي . وهكذا تثبت صحة الفرض .

الفرض الرابع : يتفق كل العلماء الاجتماعيين على أن الفرد قادر على

المكتسب مركزه الاجتماعي في المجتمع الذي يحقق نموا اقتصاديا سريعا ، لكن الأكثر احتمالا في البلدان المتخلفة أن يرث الفرد مركزه الاجتماعي . بيد أن نتائج اختبار قصص الأطنال لم تثبت صحة هذا الفرض . وقد كشفت الدراسات التي أجريت في عام ١٩٢٥ وعام ١٩٥٠ عدم وجود علاقة ذات مغزى بين التنمية الاقتصادية والطريقة التي يحقق بها الفرد مركزه الاجتماعي وثمة تفسيرات متعددة ممكنة لهذه النتائج السلبية .

وبين أحد هذه الاحتمالات أن التأكيد على المركز المكتسب يمكن أن يصاب التنمية الاقتصادية السريعة بدلا من أن يسبقها أو يؤدي إليها . وكان التأكيد على المركز المكتسب قد بلغ ذروته في أثناء عصر الرخاء في بلاد الإغريق ، وليس قبل ذلك كما ينبغي أن يكون في مثل حالة الحاجة إلى الإنجاز . وبالإمكان تحليل هذا التفسير الممكن ، إذ في الإمكان دراسة البلدان في إطار مستوى التنمية الاقتصادية ، لافي إطار معدل التقدم الاقتصادي . فهل أظهرت قصص الأطنال أن البلدان الغنية الصناعية في عام ١٩٥٠ بها نسبة أعلى من الرجال الذين يحتلون المراكز المكتسبة بدلا من نظرائهم في البلدان المتخلفة الذين اكتسبوا مراكزهم بالوراثة ؟ وللإجابة على هذا السؤال نخرج بغير ذلك . والحقيقة أن بعض البلدان التي لم تعرف الصناعة تعطى تأكيداً أكبر للمراكز المكتسبة . وثمة سبب آخر ممكن موداه أن القصص لا تظهر النتائج التي يتنبأ بها ، أي أنها لا تمكس بدقة ذلك الجانب من البناء الاجتماعي الذي ندرسه ، كما أكدت دراسة بعض البلدان خطأ هذا الرأي . فقد بين تحليل قصص عدد من البلدان الصناعية الحديثة التي درست في عينة عام ١٩٢٥ مثل السويد وكندا ونيوزيلندا وأستراليا وهولندا أن هذه البلدان تعطى منزلة عالية للمراكز المكتسبة ، كما يؤكد كثير من علماء الاجتماع ، ولكن هناك ثلاثة مجتمعات صناعية غنية أخرى على الأقل تؤكد تأكيداً كبيراً المركز المتوارث مثل إنجلترا وبلجيكا وفرنسا . وإذا ما قورنت هاتان المجموعتان من البلدان ، فمن السهل

أن نعتقد أن انجلترا وفرنسا، مثلا يؤكدان تأكيداً كبيراً الاتجاه الارستقراطي أكثر مما يحدث في بلدان أخرى مثل استراليا وهولندا . ولكن إذا استطاعت كل من انجلترا وفرنسا أن تحقق نمواً اقتصادياً سريعاً ، فكيف نستطيع أن نثبت أن عدم الاهتمام بالمركز المتوارث سبب ضروري للتنمية الاقتصادية . ولا ريب أنه من المحتمل ألا تكون القصص مقاييس ملائمة لهذه القيمة، ولكن يدل فحص درجات بعض القصص في بلدان معينة على أن هذه الدرجات قد تبدو صحيحة عندما تقارن بمظاهر ثقافية أخرى تسود هذه البلدان .

وقد لا يرجع الخطأ إلى القصص، بل إلى العلماء الاجتماعيين الذين يمكن أن يعطوا اهتماماً أكبر لمجموعة واحدة من البلدان السريعة التنمية والتي تؤكد المركز المكتسب، ولا يعطون اهتماماً كافياً للبلدان الأخرى. أما السبب الثالث للإخفاق في إثبات الفرض فيرجع إلى أن التمييز بين المركز المكتسب والمركز المتوارث لم يحدد تحديداً دقيقاً يسهل إعطاء درجات لكل منهما في القصص التي نحللها . ولكن النتيجة الأخيرة التي وصلنا إليها هي أن الطريقة التي نقيم بها الشخص ليست عاملاً هاماً في اقتصاد المجتمع الحديث . فالهم ما إذا كان مستوى الحاجة إلى الإنجاز مرتفعاً أم لا .

الفرضان الخامس والسادس : وثمة مظهر أساسي للمجتمع الحديث هو إلى أي مدى تصبح الأهداف الجمعية (مثل أهداف المدينة ، وأهداف الإقليم ، وأهداف الدولة) أكثر أهمية من المصالح الشخصية. وهناك طريقتان بسيطتان للغاية متيسرتان في التخصيص لقياس ذلك التأكيد على الأهداف الجمعية . الطريقة الأولى : بيان مدى الضغوط التي يفرضها الرؤساء لإلزام الآخرين بالطاعة ، والأخرى بيان إلى أي مدى يتحقق التعاون الذي دافعه المصالح الشخصية . وقد ثبتت صحة الفرض القائل بأن الاقتصاد السريع الانتشار ينبغي أن يوجه نحو الأهداف الجمعية . وعلى النقيض من ذلك فلم تثبت صحة الفرض القائل

بأن الدوافع الشخصية للتعاون قد تكون أكثر شيوعاً في المجتمعات المختلفة .

الفرض السابع : وقد أشار علماء كثيرون منذ ما كس فير إلى أن الدول التي تنمو نمواً سريعاً تؤكد أهمية تعويد النفس على النظام والاعتدال كأسلوب للحياة المتقشفة . لكن ما أشار إليه هؤلاء العلماء لم تتضح صحته في قصص الأطفال . وسواء صنف البلدان وفقاً لمعدل النمو أو حسب مستوى التنمية فالنتيجة واحدة ، إذ لم نجد حالة واحدة تؤكد ارتباط التقشف بالعامل الاقتصادي .

الفرض التاسع والعاشر : اعتقد ما كس فير أن الكفاية والتخطيط مظهران هامين في المجتمع الحديث الذي قضى فيه على السحر والخرافة . ومن الواضح أن فاعلية الآلات في المصنع الحديث تتطلب كفاية وتخطيطاً أكثر مما يتطلبه المجتمع الزراعي التقليدي . فعندما يزداد التخصص في العمل يصير التخطيط ضرورياً لتنظيم هذه الأعمال . ومن ثم فالبلدان التي تؤكد فاعلية التخطيط ينبغي أن تكون قادرة على التوافق مع نظام الإنتاج الحديث بسهولة أكثر . ويهتم الفرض الثامن بالتحقق من الكفاية في قصص الأطفال . ولكن كيف يستعمل البطل الأساليب الفعالة والترشيدية لإدراك أهدافه ، مستفيداً من الذكاء والعمل الشاق بدلاً من اللجوء إلى الأساليب اللاعقلانية مثل الفهولة والسحر ؟ وقد أوضحت نتائج تحليلنا للقصص أن العمل الشاق هو السمة الترشيديّة التي ظهرت كما توقعنا في القصص السائدة في البلدان سريعة التنمية . ولا غرابة أن نجد أن البلدان التي تؤكد الإنجاز تؤكد أيضاً العمل الشاق في قصص الأطفال . ولكن العمل الشاق لا يرتبط ارتباطاً وثيقاً بمستويات الحاجة القومية إلى الإنجاز ، رغم أننا نتوقع أن يكون كذلك ، باعتبار أن العمل الشاق هو الوسيلة العقلانية للسعي وراء تحقيق أهداف الإنجاز .

وقد بين لنا تحليل القصص عدم وجود أية علاقة يمكن التنبؤ بها بين النمو الاقتصادى وأية خاصية من الخصائص الأخرى المرتبطة بالعقلانية. أما عن الفرض التاسع فلم تكشف لنا العوامل اللاعقلانية مثل القدرية والسحر إلا في حالات قليلة في قصص بعض البلدان التى تتطور تطورا سريعا جدا كما لا تعطى أهمية للسلوك الذكى عادة ، ومن ثم ثبتت صحة الفرض الثامن إلى حد ما ، ودحض الفرض التاسع .

الفرضان العاشر والحادى عشر : يحاول هذان الفرضان إثبات صحة الاعتقاد بأن البلدان سريعة التنمية تتعامل كثيرا بالمستقبل، وتؤمن بقدرتها على تحقيق التقدم وقهر الطبيعة . إلا أن النتائج التى حصلنا عليها لا تثبت هذه التوقعات . فقد تكشف لنا أن قصص الأطفال فى البلدان سريعة التنمية لا تصور الإنسان على أنه أقوى من الطبيعة . فالاتجاه عكس ذلك تماما ، وبذا دحض الفرض العاشر . كذلك لم يثبت التنبؤ القائل بأن البطل ينبغي أن ينجح دائما فى البلدان سريعة التنمية (الفرض الحادى عشر) .

الفرضان الثانى عشر والثالث عشر : يفترض علماء كثيرون أن الاهتمام بالعالم المادى كما يظهر فى الاهتمام بحاجات الإنسان البيولوجية (الفرض الثانى عشر) أو كما يبدو فى الاهتمام بالوسائل المادية (الفرض الثالث عشر) ينبغي أن يؤثر فى التنمية الاقتصادية . ولكن نتائج تقديرات القصص لا تثبت هذين الفرضين . ويؤكد عدم إثبات صحة الفروض الأربعة السابقة (أى من الفرض العاشر إلى الثالث عشر) الدليل ضد النموذج العقلانى لعلم النفس الإنسانى والذى يدعى أن البلدان تتطور تطورا سريعا أكثر مما يتوقع عندما يؤكد الناس أهمية الحاجات الاقتصادية والوسائل المادية لتحقيق ذلك ، وعندما يثق الناس فى قدراتهم على تشكيل العالم المادى .

الفرض الرابع عشر : يحاول هذا الفرض إثبات أن الاهتمام بالطبيعة — كقوة تتطلب العمل الجماعى — عامل هام فى تشكيل المجتمع التكنولوجى الحديث . وقد أظهر تحليلنا للقصص أن الطبيعة تبدو دائماً مبرراً للتعاون فى البلدان ذات الاقتصاد السريع النمو ، أكثر من البلدان ذات الاقتصاد البطيء النمو فى كل من عينة عام ١٩٢٥ وعينة ١٩٥٠ . كذلك تكشف لنا أن الأمر الأكثر شيوعاً فى البلدان سريعة التنمية ليس اتخاذ موقف خاص تجاه العالم المادى ، كالرغبة فى السيطرة على الطبيعة ، بل على العكس تبدو الطبيعة كشيء ينبغي أن تتضافر جهود البشر للتغلب عليه . وقد ثبت صحة الفرض ، رغم أن هذا الموقف — لأسباب مجهولة يشجع النمو الاقتصادى فى بلدان تتميز بضعف الحاجة إلى الإنجاز . والأمر المسلم به ، أنه إذا افتقد الناس الحاجة إلى الإنجاز أو الروح التنظيمية ، يصبح التأكيد على الحاجة إلى النضال ضد قوى الطبيعة أمراً له فاعليته فى تنشيط النمو الاقتصادى أكثر مما يحدث فى حالات أخرى .

الموجز : يتضح لنا من دراسة نتائج الاختبارات ، أنه ليس بالإمكان إثبات صحة الكثير من نظريات التنمية الاقتصادية الشائعة والمقبولة . فالبلدان التى حققت إنجازات اقتصادية عالية — مثلاً — لا تعطى تأكيداً أكبر للتركز المكتسب أو للتقشف أو للسيطرة على الطبيعة ، أو تأكيد أهمية الحاجات المادية أو ربما الكفاية أو التخطيط الاقتصادى . ولا يمكن الوصول إلى نتائج من هذا النمط إلا إذا أجرينا بحثاً شاملاً مثل بحثنا . وقد بينا فى الفصل الأول افتقاد العلماء الاجتماعيين لوسائل إجراء المقارنة المنهجية بين عوامل معينة ، فى عينة كبيرة من البلدان . ولكن باستعمال المنهج الذى اتبعناه يتسنى اكتشاف القوى الرئيسية فى النمو الاقتصادى ، وأيضاً عزل النظم الاقتصادية الطارئة التى تنمو نمواً سريعاً جداً .

وقد حقق اختيارنا للفروض المختلفة نتائج لها مغزى هام . فهناك نتيجتان ثانويتان وثالثة رئيسية . وقد بينت إحدى النتيجتين الثانويتين ، أن المجتمعات التي تقدمت تقدماً اقتصادياً سريعاً هي التي ترغب في التقدم وتؤكد العمل الشاق كوسيلة لإدراك أهدافها . وهذه النتيجة طبيعية وليست غريبة .

أما النتيجة الثانوية الثانية ففرداها أن أفراد البلدان التي حققت كفاية اقتصادية عالية يفهمون عالم الطبيعة على أنه قوة كبرى وضاغطة تتطلب السلوك التعاوني بين الناس ، وتلك النتيجة طبيعية أيضاً ، إذ يمكن لأي إنسان أن يتنبأ بأن المجتمع التكنولوجي الحديث قد نظر إلى الطبيعة باعتبارها قوة ينبغي السيطرة عليها ، وتطلب السلوك التعاوني . على أن الاهتمام بالطبيعة ليس دائماً نتيجة الإيمان بقدرة الفرد على السيطرة على الطبيعة ولا يرتبط بعوامل الإنجاز الأخرى .

أما النتيجة الرئيسية التي أمثلتها بحوثنا فهي أن الرأي العام هو القوى الأساسية الوحيدة في المجتمعات التي تمارس باستمرار التنمية الاقتصادية السريعة وليست التقاليد . وقد بدأت المجتمعات سريعة التنمية تقلل من قدر التقاليد التنظيمية . كما أثبت ذلك الفرض الأول ، وتؤكد بدلا منها العلاقات الشخصية المحددة ، وقد أيد ذلك الفرض الثالث . كما يتبادل أفراد هذه المجتمعات العلاقات مع الآخرين بامرات خاصة ، كذلك يحكم هذه العلاقات عادة رأي الآخرين ورغباتهم .

وقد نوجه اهتماما خاصاً إلى هذه القضية الأخيرة ، والتي يمكن أن تدل على تأثير الغير في الأخلاقيات والتماسك الاجتماعي ، كما تدل أيضاً على أن تأثير الغير — والذي يتجلى في الرأي العام — سمة أساسية للتنمية الاقتصادية السريعة ، حتى في أطوارها الأولى . إن الحقائق الاجتماعية التي تدعم الفرض

معروفة على نطاق واسع : إذ تتميز كل الدول الحديثة بانتشار التعليم وتطور الأشكال المختلفة للاتصال التي تؤثر في المجتمع كله ، مثل الصحف والإذاعة والتلفزيون . وقد درب الناس في البلدان الأكثر تقدماً على الالتفات إلى ما يقوله الغير . ولما كان الأشخاص في قصص الأطفال توجههم مطالب محددة من الغير ولا سيما أكثر مما توجههم القيم التقليدية كما كانت الحال في الماضي ، فإن سلوك الكبار في المجتمعات التي تتقدم اقتصادياً قد تتأثر بما يقرأونه في الصحف وما يسمعون في الراديو ، أو يشاهدونه في التلفزيون . ولكن لماذا يشجع هذا الاتجاه التنمية الاقتصادية ؟

وهناك أسباب كثيرة لهذا التشجيع . فعندما يشرع الأفراد في وضع تقويم خاص لآراء الغير كما تصلم من الراديو أو الصحف . فإنهم يزعمون إلى إبعاد أهمية القيم التقليدية التي يمكن أن تتعارض مع التنمية السريعة . وتشير الشواهد إلى أن أكثر البلدان نجاحاً هي تلك التي تجنب التفتك الاجتماعي بتحويل الولاء تحويلًا حقيقياً من التقاليد إلى الرأي العام المنظم . وإذا كان الغير الاجتماعي ضرورياً فبالإمكان أن يستجيب الرأي العام استجابة سريعة للظروف الاجتماعية المتغيرة . وبالإمكان أن يحشد حشداً أسرع مما يمكن أن يحدث في حالة الآراء التي تقوم على التقاليد .

كذلك توحي الشواهد على أن المجتمع الحديث يحتاج إلى المرونة في علاقاته الاجتماعية . وفي مثل هذا المجتمع فإن التقاليد لا تحدد العلاقات الاجتماعية التي يرتبط فيها الفرد مع الغير ، إذ قد يرتبط الفرد مع الغير بعلاقات تحددها أسباب خاصة محددة . والبلبة الاجتماعية العامة هي الخطر الذي يمكن أن يصيب مجتمعا تقوم فيه العلاقات المحددة على أسباب خاصة . وبالإمكان التحول إلى المجتمع الحديث في يسر وسهولة إذا عرف الناس أن الإصغاء إلى ما يقوله الغير هو السلوك الأمثل .

وربما كانت الميزة الثالثة لزيادة الاعتماد على الرأي العام كمنع لتوجيه

السلوك الاجتماعي أكثر أهمية من غيرها . ويتفق كل الاقتصاديين على أن نمو السوق هو مركز اقتصاد المجتمع ، إذ يعتمد الاقتصاد المتقدم على مدى قدرة السوق على توزيع مصادر الثروة ، كما تعتمد هذه القدرة على النظم الاجتماعية والقيم التي تحكمها ، فمثلا يمكن أن يضعف السوق إذا ما حصر الأفراد أنفسهم على شراء وبيع سلع معينة ، فقط ، في ظروف معينة ، من أفراد معينين ، في أوقات محددة . وتنتج هذه القيود في المعاملات عادة من القيم التقليدية التي تحكم سلوك الناس إزاء جماعات معينة (الأقارب والغريباء والأصدقاء والرؤساء والأتباع) . ومن ثم فالنتيجة هي ضرورة تحويل ولاءات الفرد إلى آخرين مجهولين ، يدفعونه إلى أن يسلك في معاملته مع كل شخص سلوكا واحداً ، سواء أكان هذا الشخص صديقاً أم غريباً . ولكن كيف يجبر المجتمع أفرادَه على أن يعاملوا الغريب بأمانة أو أن يطلبوا منه الاسعار العادية أو يؤدوا له العمل الذي يطلبه بكفاية .

ولإنجاز هذا الهدف يتعين أن نجعل الفرد أكثر تأثراً بالرأى العام . وهكذا فإن يقتصر اهتمامه طويلا على آراء الأصدقاء والأقارب فقط ، بل يهتم أيضاً بآراء الآخرين المجهولين . ويمكن أن يتعلم الفرد من الصحف ما يعتبره الأشخاص الآخرون سلوكا خاطئاً . وهذه السكيفية يساعد المجتمع على دعم وجود الاخلاقيات في السوق . والنتيجة ، هي أن تلك البلدان سواء أكانت ديمقراطية أم استبدادية تنزع إلى أن تتقدم اقتصادياً تقدماً سريعاً جداً حتى إنها تبدو أكثر قدرة على تأكيد أن أفرادها يسترشدون بآراء الآخرين ولا يتلقون الإرشاد من التنظيمات التقليدية .

ولكن لماذا يتفاوت وعى الناس بالرأى العام من بلد لآخر ، فيعى به أفراد بعض البلدان أكثر من أفراد بلدان أخرى ؟ وقد تقدم لنا الطريقة التي يربى بها الأطفال الإجابة عن هذا السؤال . فالأمر يكون - مثلاً - من أكثر

الناس تأثراً بالرأى العام ، وهم يميلون أكثر من الألمان إلى قبول تصريحات مثل : د الرأي العام المعارض ينعنى من مشاهدة فيلم أو مسرحية عزمت على أن أشاهدها ، أو مقالات السياسة التى قرأتها هزت آرائى السياسية بسهولة.. ولكن كيف أصبح الأمريكيون معتمدين على آراء الغير؟ وقد بينت الدراسة التى أجريت على السلوك الاجتماعى للأطفال الألمان والأمريكيين فى المدارس العليا ، أن الأطفال الأمريكيين أكثر ميلاً إلى المناشط الاجتماعية (الأندية وجماعات الصحافة المدرسية والهيئات الدينية والفرق الرياضية) ، كما أكدت أن الألمان يميلون إلى المناشط الفردية، (المشى وجمع طوابع البريد والاستماع إلى الموسيقى) .

وقد لاحظ علماء كثيرون أن السمة البارزة فى الحياة الأمريكية هى العدد الكبير من التنظيمات الإدارية التى ينضم إليها الناس معاً لأداء مناسبات جماعية ويمكن أن تؤدي هذه التنظيمات - وخاصة تنظيمات المناشط المدرسية - وظيفة اجتماعية هامة جداً، ألا وهى تدريب الناس على الاستجابة إلى رغبات وآراء الغير . وقد تضمن البحث سؤالاً إلى الأولاد يطلب منهم أن يحددوا أسماء أشياء ثلاثة يريدون أن يعلوها لأبنائهم أكثر من غيرها . وقد أكد الأمريكيون السمات الفردية ؛ مثل الذكاء ، أو الاستمتاع بالحياة ، فى حين أكد الألمان السمات الاجتماعية مثل الولاء والأمانة . ومن ثم فبينما يرتبط الألمان بمناشط فردية كثيرة ، فإنه يشعر بالالتزام بمشاركته فى الكثير من المناشط الجماعية . أما الأمريكى فيشعر بالتزام أكبر نحو ذاته ، يوازنه بمشاركته فى مناسبات جماعية كثيرة . وقد أبانت دراسة قصص الأطفال أن تأثير آراء الآخرين فى شخصيات القصص الأمريكية أكبر من تأثيرهم فى شخصيات القصص الألمانية .

ولما كانت الحاجة إلى الإنجاز ، بالإضافة إلى تأثير الرأى العام فى قواعد

السلوك ، يرتبطان بالتنمية الاقتصادية دون ارتباطهما سوياً ، فإنهما يؤثران
معا تأثيراً قوياً في معدل التنمية الاقتصادية . وقد درست البلدان التي تضمنتها
عينتا عام ١٩٣٥ ، وقورنتا على أساس هذين العاملين . وفيما عدا حالة استثنائية
واحدة ، تطور كل بلد حاز درجات عالية في هذين العاملين تطوراً سريعاً
جداً أكثر مما يتوقع . ولكن عدداً قليلاً جداً من البلدان التي حصلت
على تقديرات منخفضة في الحاجة إلى الانجاز والتي تؤثر فيها التقاليد تأثيراً
قوياً ، تنمو أسرع مما يتوقع .

فإذا صدق هذا على الماضي ، فإنه ينبغي أن يصدق على المستقبل : ولنا أن
نتنبأ بأن هذه البلدان التي تظهر حاجة قوية إلى الانجاز ، والتي يشعر أفرادها
بحساسية قوية إزاء الرأي العام ، ينبغي أن تكون البلدان الوحيدة التي
تستمر في النمو الاقتصادي السريع . وعلاوة على ذلك فإن البلدان التي وجدت
ضمن المجموعة التي لديها تقديرات عن حاجة عالية إلى السلطة وتقديرات عن
حاجة ضعيفة إلى الانتماء قد تمارس عادة الأساليب الديكتاتورية لإنجاز
أهدافها . والزمن وحده سيبين أى تنبؤ من هذه التنبؤات كان صائباً .

الفصل الخامس

السلوك التنظيمي

تعالج الدراسات التي عرضنا لها — بصفة أساسية في الفصول السابقة — تقدير أهمية دوافع أو قيم معينة لأمة أو ثقافة ما . ولا تفسر هذه الدراسات عملية تأثير مستوى الدافع في التنمية الاقتصادية . ومن ثم تتعرض لسؤال : كيف يؤثر مستوى عال من الحاجة إلى الإنجاز في عملية التنمية الاقتصادية السريعة ؟ وتمثل همزة الوصل في هذه العملية بوضوح في المنظم^(١) وهو الرجل الذي ينظم وحدة العمل أو يزيد من قدرتها الإنتاجية .

ويوضح الفرض بصفة عامة أن المجتمع الذي يشعر بالحاجة إلى الإنجاز بدرجة عالية ، يذبح منظمين نشطاء أكثر ، وهم بدورهم يحدثون تنمية اقتصادية أسرع . ولكن هذا القول البسيط يحتوي على صعوبات كثيرة ، فإذا يقصد بالمنظم وما هي أهميته لعملية التنمية الاقتصادية .

يؤكد كثير من الاقتصاديين وأصحاب النظريات الاجتماعية اليوم أهمية المنظم ، وتلخص وجهة نظرهم في أن هذه الطبقة الجديدة أو مجموعة المنظمين قد أحرزوا مراكز قيادية جديدة أولا في المجال الاقتصادي وفيما بعد في الحكومة ، وذلك مع زيادة الإنتاج الرأسمالي في الغرب . ولكن كيف يمكن تفسير التوسع الاقتصادي في الدول الشيوعية . مثل الاتحاد السوفيتي حيث

(١) يسميه الاقتصاديون المنظم ، ويعتبرونه أحد عناصر الإنتاج . ويسميه آخرون المستثمر — وهناك تسميات أخرى . وبغهم من كلام المؤلف أنه يقوم بالعلايتين سويا — التنظيم والاستثمار — مما قد يؤدي البعض إلى تسميته بالمنظم المستثمر ، ويتفق للترجم مع تسمية الاقتصاديين . (الترجم) .

تسيطر الحكومة بصفة عامة على الإنتاج ؟ وهل للنظم نفس الأهمية بالنسبة لهم أيضاً ؟ وحتى إذا استطعنا أن نحدد مفهوم النظم الاقتصادي وتتفق على أنه شخصية أساسية في عملية التنمية الاقتصادية فهل سيكون بالضرورة رجلاً لديه حاجة إلى الإنجاز أعلى من غيره في مجالات أخرى لها نفس المكانة والأهمية ؟ وإذا كان لدى هؤلاء المنظمين حاجة أعلى إلى الإنجاز ، فهل تمت هذه السمة نتيجة للعمل ؟ أم أن الحاجة إلى الإنجاز كانت سبباً في التحاقهم بمهنتهم ؟ وفي النهاية سنتعرض لدراسة أدوار العوامل الأخرى التي قد تكون لها أهمية الحاجة إلى الإنجاز ، وذلك من أجل خالق منظمين ناجحين ؟

ويبدو أن هذه الأسئلة مترابطة ومركبة ، ومن ثم سوف نحاول في هذا الفصل أن نعرف نظرياً وتحليلياً المميزات الأساسية لدور النظم ، كما سنحاول أن نوضح ما إذا كان ذوو الحاجة العالية إلى الإنجاز في دول العالم المختلفة يتصرفون كمنظمين قبل انضمامهم للأعمال التنظيمية وتأثرهم بها .

وقد نكتشف بهذه الطريقة ما إذا كانت الحاجة إلى الإنجاز تؤدي بالافراد إلى أن يتصرفوا كمنظمين ، أم أن المهن التنظيمية تزيد من الحاجة إلى الإنجاز ، وبالتالي تؤدي إلى نشاط تنظيمي أكثر قوة وحدة ، وفي النهاية سنتعرض لدراسة بعض العناصر الخاصة بالحاجة العالية للإنجاز في مجتمعات مختلفة لمعرفة ما إذا كانت الحاجة العالية للإنجاز تجعل اهتمام الأولاد منصباً على المهن التنظيمية ، أو ما إذا كانت علاقتها باختيار المهن تبقى بمحض المصادفة .

وفي الفصل التالي سوف نتعرض لدراسة بعض من يشغلون مراكز تنظيمية في عديد من الدول بهدف تحديد السمات الخاصة بهم والتي يتطلب أصحاب النظريات المختلفة توافرها فيهم ، وذلك بالإضافة إلى دراسة الحاجة العالية للإنجاز كمتطلب أساسي للفرض القائم .

الدور التنظيمي

يخطط كثير من العلماء الاجتماعيين بين مفهومى المكانة والدور عند تناوهم للعمل التنظيمى ، كما أنهم حاولوا تحديد مفهوم الدور التنظيمى على أساس مكانة خاصة مما سبب عدم الاتفاق بينهم حول نوع المكانة التنظيمية الحقيقية ، وبالإضافة إلى ذلك فإن استعمالهم لها بهذا المعنى استعمال غير دقيق وغير محدد لأغراض بحثنا هذا . ولذا رأينا أن نزيل الغموض وعدم الدقة وأن نحدد العملية التنظيمية على أساس من السلوك الخاص بالدور التنظيمى فقط . وسنستعمل مفهومى مكانة Status ودور Role على أساس أن المكانة تشير إلى نوع الوظيفة العملية ، أو النشاط فى مجتمع من المجتمعات (مثل الشراء ، والبيع ، أو تقديم رأس المال) . كما أننا نقصد بالدور ذلك السلوك المحدد المطلوب من شخص فى تلك المكانة أو الوظيفة .

ويمكن التعبير عن المشكلة بالسؤال الآتى : ماذا يعنى أصحاب النظريات عندما يقولون إن أى فرد له صلة تظهر من مظاهر العمل أو النشاط الاقتصادى يتصرف كمنظم ، أو بطريقة تنظيمية .

إذا أخذنا المسألة بهذه الطريقة سنجد شمة درجة عالية من الاتفاق فيما يتعلق بالخصائص الأساسية للدور التنظيمى . هذه الخصائص مبينة فى الجدول الآتى :

الخصائص الرئيسية للعملية التنظيمية

جدول ٥ - ١

١ - السلوك التنظيمى :

(أ) المخاطرة المعتدلة كنتيجة للمهارة وليست للبصافة .

(ب) النشاط الفعال أو النشاط الابداعى .

(ج) المسئولية الفردية .

(د) المعرفة بنتائج القرارات واعتبار المال مقياساً للنتائج .

٢ - الاهتمام باليمن التنظيمية نتيجة لمكائنها ومخاطرها .

فلندرس كلا من هذه الخصائص حتى نحدد هل الحاجة إلى الانجاز تؤدي إلى أن يتصرف الناس بتلك الطريقة التنظيمية بالذات ؟ كما سنوجه جزءاً كبيراً من اهتمامنا إلى الخصيصة الأولى الخاصة بالمخاطرة المعتدلة .

(١) المخاطرة :

يتفق كل أصحاب النظريات تقريباً على أن الأعمال التنظيمية تتضمن بالضرورة التعرض لمخاطر من نوع ما . ويحدث هذا لأن هناك عوامل كثيرة تؤثر في نتائج المجهودات التجارية والصناعية ، وإن كان من الصعب تقدير هذه العوامل والسيطرة عليها . إذ تعتبر مثلاً عملية بيع البضائع في سوق حرة نسبياً عملية صعبة . لأن على التاجر (رجل الأعمال) أن يحاول التنبؤ باتجاهات المشترين بالإضافة إلى الظروف العامة للعمل التجاري وما تتضمنه من عناصر كثيرة لا يمكن التنبؤ بها أو التحكم فيها . وممكناً يتضمن الكثير مما يعمل به رجل الأعمال التقليل من الأشياء المشكوك فيها ، وكذا التخصص في عمليات تتطلب منه أكثر من معرفة بالاجراءات الروتينية . وباختصار يتضمن الدور التنظيمي اتخاذ القرارات تحت ظروف غير مؤكدة وتتضمن كل المناشط الانسانية بالطبع اتخاذ قرارات ، وفي العادة بعضاً من عدم التأكد . غير أن مقدار عدم التأكد لدى مديري الأعمال المنفذين أقل من ذلك بكثير . وأن رجال الأعمال في العادة ليسوا مقامرين ومع ذلك نجد أن المقامرين يتخذون قرارات تحت ظروف من الحيرة وعدم التأكد . على أن هذا الاختلاف (الفارق) بين رجال الأعمال والمقامرين مسألة هامة من الناحية التحليلية ، إذ لا يمكن للمقامرين السيطرة على نتائج أنشطتهم ما لم يفشوا ويخمدعوا .

أما بالنسبة لرجل الأعمال فيمكنه أن يؤثر في الموقف عن طريق أفعاله، سواء أكانت قراراته في النهاية ناجحة أم مخففة، وإذا كان الحظ يحكم نشاطات المقامر كلية فإن المهارة تعتبر جزءاً من عملية صنع القرار عند رجل الأعمال.

وهكذا تتضمن نشاطات رجل الأعمال مخاطر أكبر مما تتضمنه الأفعال التي تحكمها التقاليد (كما هي الحال في الاحتمالات الدينية) أو المعرفة المتخصصة (كما هو في العلم).

ومع هذا فإنها تتضمن مخاطر أقل مما تتضمنه أعمال المقامرة التي لا توجد فيها معرفة سابقة يمكن اتخاذ القرار على أساسها. وهكذا يمكن وضع رجل الأعمال بين هذين الطرفين المتباعدين. فهو يتولى القيام بمخاطر معتدلة (اعتدالية) تستلزم شيئاً من المهارة ومن الحظ. والحقيقة الهامة هي اعتماد النتيجة على المهارة أو على الإنجاز، وذلك في بعض المواقف التي تتضمن مخاطر معتدلة، أكثر مما لو كان الأمر في أي موقف آخر.

الاتجاهات نحو المخاطرة في ألعاب المهارة وألعاب الحظ: يجب أن يشعر أولئك الذين يجذبهم الدور التنظيمي أو يجيدونه باستمتاع في العمل في ظل الظروف التي وصفناها. كما لا بد أن تكون لديهم صفات شخصية تجعلهم قادرين على التصرف بنجاح في المواقف التي تتضمن الشك وعدم التأكد بدرجة معتدلة، إذ يمكنهم بمجهوداتهم أو مهاراتهم أن يؤثروا في نتائج الموقف. ولقد أوضحنا كثير من الاختبارات أن هذا هو التحديد للموقف المهيئ الذي يفصله ذوو الحاجة العالية إلى الإنجاز.

فأظهرت على سبيل المثال دراسة أجريت على أطباء في سن الخامسة وسن السادسة أن أصحاب الحاجة العالية إلى الإنجاز يفضلون المخاطر المعتدلة. وكان ذلك في لعبة الطوق حيث طلب من الأطفال قذف حلقة أو طوق

على مسار . وكان الأطفال ذوو الحاجة العالية إلى الإنجاز يقفون عادة على مسافة متوسطة من المسار بينما كان يقف أصحاب الحاجة المنخفضة إما قريباً جداً من المسار، وإما بعيداً جداً عنه . ومعنى هذا أن الأطفال ذوي الحاجة العالية إلى الإنجاز يعرضون أنفسهم لمخاطر معتدلة وذلك عندما يأخذون وضعاً تكون فيه مهارتهم قادرة على إعطائهم الشعور بالنجاح . لأنهم إذا وقفوا قريباً من المسار، فمن المحتمل أن يرموا الحانة عليه دائماً ولكنهم في تلك الحالة لن يشعروا بالرضا عن إنجازهم . أما إذا وقفوا بعيداً جداً عنه فسيكون احتمال نجاحهم ضعيفاً، كما قد يعتبر النجاح مجرد حظ . وهكذا يتطابق سلوكهم مع سلوك رجل الأعمال الذي لا يعمل بطريقة تقليدية (لا مخاطر) ولا يعمل كمقامر (تطرف في المخاطر) ولكنه يفضل أن يعمل بطريقة تعطيه رضا عن الإنجاز . هذا وقد أوضحت اختبارات مشابهة طبقت على تلاميذ بكلية أمريكية نفس النتائج .

وهكذا عرضنا المواقف المخاطرة حيث يتطلب الموقف بالتأكيد مهارة الفرد ، ولكن ماذا يحدث في مراقف المقامرة التي تعتمد النتائج فيها كلية على المصادفة ؟ والبيانات بالنسبة لهذا الأمر غير واضحة مثل سابقها، إذ أوضحت بعض الاختبارات التي لم يكن فيها مال حقيقي تفضيل ذوي الحاجة العالية إلى الإنجاز عادة للمراعات ذات المخاطر المعتدلة (مثل ثلاث فرص من ست) ليسكبوا كميات بسيطة من المال بينما فضل عادة ذوو الحاجة المنخفضة إلى الإنجاز مخاطر أكثر تطرفاً (مثل فرصة واحدة من ست) لكى يكسبوا كميات أكبر من المال ، أما في الاختبارات الأخرى التي وجد فيها مال حقيقي فإن ذوي الحاجة العالية إلى الإنجاز كانوا يفضلون دائماً المراعات ذات المخاطر البسيطة والاحتمالات الكبيرة للنجاح ، بينما فضل ذوو الحاجة المنخفضة إلى

الإتيان المخاطر المتطرفة ذات الاحتمال البسيط للنجاح ، خاصة عندما كانت هناك كمية كبيرة من المال للكسب .

وعلى الرغم من وجود بعض الاختلافات في نتائج الاختبار فإنه يبدو أن ذوى الحاجة العالية إلى الإتيان يفضلون المواقف التى تتضمن مخاطر معتدلة ، وذلك عندما يكونون قادرين على التحكم والتأثير فى النتائج بمهارتهم وقدراتهم كما أنهم يفضلون عادة آمن المراجعات التى يمكنهم الحصول عليها ، وذلك فى الألعاب التى تتحكم فيها المصادفة البحتة .

نهاية الأداء واحتمال النجاح : عرضنا لبعض الحقائق الخاصة بتفضيل ذوى الحاجة العالية للإتيان للواجبات ذات الصعوبة المعتدلة . والسؤال المطروح هو : هل يعمل هؤلاء الأفراد فى هذه الأعمال أيضا بنشاط أكثر وكمية أكبر مما لو كانوا يعملون فى أعمال سهلة جداً أو صعبة جداً ؟

ثم كيف يتأثر عمل ذوى الحاجة المنخفضة إلى الإتيان بصعوبة الأعمال واحتمالات النجاح الأخرى ؟ وثمة نتيجة عامة واضحة مؤداها أنه لا يبدو أن الحاجة إلى الإتيان متصلة بالأداء فى الأعمال الروتينية . وزيادة على هذا يبدو أن احتمال اتصال الحاجة العالية إلى الإتيان أكثر بالأداء الأحسن فيما يتعلق بالأعمال التى تتطلب خيالا وفكرا ، كما هى الحال فى حل المسائل أو عمليات الحساب المعقدة . ولم يتأكد هذا التعميم بصفة نهائية بتجربة دقيقة ، ولكنه يؤيد الفرض القائل بأن الأشخاص ذوى الحاجة العالية إلى الإتيان عادة ما ينجزون أحسن من الأشخاص ذوى الحاجة المنخفضة إلى الإتيان ، وذلك فيما يتعلق بالأعمال غير الروتينية التى تحتاج إلى نوع من المبادرة الشخصية .

الاحتمال المدرك للنجاح : أوضحنا فيما سبق كيف يفضل ذوو الحاجة العالية إلى الإتيان أعمالا تتضمن بعض المخاطر ، كما أنهم يعملون بنشاط أكثر

في تلك الأعمال . قبل هذا كله يجعل من هؤلاء الأفراد منظمى أعمال أكثر كفاية ؟ وهل يجب رجال الأعمال المخاطرة والشعور بأنهم يتحملون هذه المخاطر أكثر من غيرهم ؟ لقد ثبت بالدليل الواضح عكس هذا الافتراض ، وتوصل بعض المنظرين إلى أن ثقة رجل الأعمال في قدراته الخاصة تجعله يعتقد أن في إمكانه أن ينجز أحسن مما تبديه بعض حقائق الموقف خاصة فيما يتعلق بالمواقف ذات المخاطر . ويدعم هذا الرأي ما ذكرناه في الفصل الأول بالنسبة لبناء الخطوط الحديدية عبر القارة الأمريكية في القرن التاسع عشر ، إذا كان لدى كثير من الذين استثمروا أموالهم في مد الخطوط الحديدية ثقة في مهارتهم وكفائتهم واعتقادهم في النجاح في نهاية الأمر . ورغم هذا كانت النتيجة الدمار والفقر لكثير من حملة الأسهم في الشركات بمعنى أن المشروع لم يكن اقتصاديا في أساسه .

وهذا ما يصفه عالم النفس بعامل (الاحتمال المدرك للنجاح) ولدينا من البراهين والأدلة ما يؤكد ميل ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز إلى إدراك احتمال نجاحهم أكثر مما هو في الواقع ، خاصة عندما لا تكون هناك حقائق تبرر تقديراتهم لهذا النجاح . كما يميلون إلى الاعتقاد بأنهم ينجزون أعمالا ليس لديهم فيها خبرة سابقة أفضل مما ينجزها الآخرون . وفي إحدى الدراسات التي أجريت سنل ١٢٥ تليدأ عن عدد التلاميذ الذين يتوقعون هزيمتهم في المجموعة في لعبة كانوا يلعبونها . وكان من الممكن أن يكون جواهم أعدادا تراوح بين ١ ، ١٢٤ . ولكن نحو ثلثي التلاميذ من ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز كانوا يعتقدون أنهم سوف ينجزون أكثر من المتوسط (أى يهزمون أكثر من نصف التلاميذ في الفصل) بينما اعتقد الثلث فقط من ذوى الحاجة المنخفضة للإنجاز في أنهم سينجزون أحسن من المتوسط . وعلى أية حال فإن ذوى الحاجة العالية للإنجاز لا يزيدون من تقديراتهم لاحتمالات نجاحهم في

بعض المواقف. وعندما تكون لديهم خبرة خاصة بعمل ما، ويتأكدون من إيجازه جيداً ، فإنهم في تلك الحالة يبنون تقديراتهم على تلك المعرفة السابقة. وعلى سبيل المثال ثبت في لعبة الطوق (١) أنه عندما مارس اللعبة ذوو الحاجة العالية إلى الإنجاز فإنهم لم يبدو احتمالاً مدركاً أو محسوساً للنجاح يزيد كثيراً على ما أبداه ذوو الحاجة المنخفضة إلى الإنجاز. وعلى هذا نستطيع القول بأن ذوي الحاجة العالية إلى الإنجاز عادة ما يستعملون الحقائق المتاحة ليشكلوا تقدير آ واقعي لفرص نجاحهم على حين يعتمدون في المواقف الجديدة على ثقتهم العامة بأنفسهم أكثر مما يفعل ذوو الحاجة المنخفضة إلى الإنجاز.

ومن الضروري الإشارة إلى دراسة أخرى بهذا الخصوص ؛ إذ ثبت من تلك الدراسة أن هؤلاء الأفراد من ذوي الحاجة العالية إلى الإنجاز لا يغالون في تقدير فرصهم في الكسب في ألعاب القمار ، والسبب في ذلك هو عكس ما ذكر في الموقف السابق ذكره. وعلة ذلك عدم وجود أساس واقعي يبنون عليه تقديراتهم لعملية الكسب أو النجاح مستقبلاً .

وتؤكد هذه الميزة الحقيقية التي مؤداها أن الثقة الكبيرة في النفس التي يتمتع بها ذوو الحاجة العالية إلى الإنجاز سببها الإيمان في القدرة على تشكيل النتائج الخاصة في المواقف غير المحققة وذلك عن إنجازاتهم الشخصية .

وقصارى القول أنه إذا كانت النتائج تعتمد على مجرد الحظ (كما هي الحال في ألعاب القمار) أكثر من اعتمادها على المهارة ، فإنه لا يتوافر عادة لدى ذوي الحاجة العالية إلى الإنجاز أساس للثقة بالنفس ، وإذا كانت النتائج يمكن التنبؤ بها في وضوح على ضده خبرة إنجاز سابقة فإنه لا يكون لديه كذلك أساس

(١) لعبة شبيهة ببعض الألعاب المصرية التي تجري في الموالد ومدينة الملاهي (المترجم).

لثقة بالنفس ، في حين تظهر درجة غير عادية من الثقة بالنفس في المواقف الجديدة نسبيا حيث تعتمد النتائج على مجهوداته .

وبخلاصة الأمر أن هناك تطابقا بين أفعال ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز في المواقف ذات الاحتمال المدرك للنجاح وغيرها من المواقف التي تستدعي المخاطرة ، وبين ما يجب أن تكون عليه أعمال المنظم الناجح كما وصفها الاقتصاديون والعلماء الاجتماعيون الآخرون من الناحية النظرية .

(ب) النشاط الفعال أو الإبداعى :

إن الخاصية الثانية للدور التنظيمى هى النشاط الفعال أو الإبداعى ؛ إذ دائما ما يوصف رجال الأعمال بأنهم نشطاء للغاية ؛ وعلى سبيل المثال وضع تقدير لمعدل عدد ساعات العمل للمدير صاحب المرتبة العالية، وهو من ٥٧ - ٦ ساعة أسبوعيا . وقد يعمل في حالات الطوارئ من ٧٠ - ٨٠ ساعة . وعلى أية حال فإن ثمة أناسا آخرين كثيرآ ما يكرسون وقتهم لعملهم .

والسؤال المطروح هو : هل يعمل مدير الأعمال عدد ساعات أكثر من الأطباء أو المحامين ؟ أو حتى موظفى الحكومة ؟ وهل يعتبر العمل ساعات أكثر جزءا أساسيا من الدور التنظيمى ؟ وهل يعتبر صفة من صفات الناجحين ؟

يرى بعض الكتاب أن المشكلات والضغوط الناتجة عن طبيعة الأعمال التجارية والصناعية، وكرتها غير متأكدا منها تضطر رجال الأعمال للعمل ساعات أكثر من غيرهم في المهن الأخرى . ولكنه ليس من الواضح ما إذا كانت تعتبر هذه الصفة جزءا من الدور التنظيمى ، أو أنها جزء من فلسفة أو ثقافة أولئك الذين ينجزون ذلك الدور .

إن الزعم القائل بأن النشاط المبدع جزء من الدور التنظيمى يعتبر أقوى

من غيره من المزايم ، إذ يتضمن الدور التنظيمى بلا ريب عمل أشياء فى شكل أفضل وجديد . وزيادة على هذا فإن ذلك هو الفاصل بين تقليد الفرد لمكانة تنظيمية وتأديته للدور التنظيمى . ولا يعتبر رجل أعمال ، رجل أعمال بالمعنى الصحيح للكلمة إذا لم يدع أو يبتكر ويتمرف بطريقة تقليدية .

ونسأل : هل ذوو الحاجة العالية إلى الإنجاز دائما أكثر نشاطا ويظهرون أنواعا من النشاط الابتكارى أكثر من غيرهم ؟ لا يبين الدليل الذى سقناه وناقشناه أنهم يعملون بنشاط أكثر فى كل المواقف المتنوعة ، بل والاكثر من ذلك يبدو أنهم يعملون أكثر فحسب عندما تكون هذه الأعمال تؤدى إلى لإنجاز شخصى . أو على وجه التحديد عندما تكون هناك فرصة لتأثير المجهودات الشخصية فى النتائج . كما أنهم يعملون أكثر عندما يكون هناك تحدى فى الموقف واحتمال للإخفاق . كما أنهم لا يعملون كثيرا فى الواجبات والأعمال الروتينية ، ولكنهم يعملون كثيرا فى المواقف التى تتطلب أصالة وابتكارا ومقدرة على حل المشكلات .

ولقد أجرى اختبار على تلاميذ فى كل من اليابان وألمانيا والبرازيل والهند بهدف مقارنة التلاميذ الذين يتمتعون بالحاجة العالية إلى للإنجاز بغيرهم من سجلوا رقما عاليا فى التفاؤل . وتم تسجيل رقم التفاؤل عن طريق جمع الدرجة التى يحصل عليها الفرد فى حالة عدم موافقته على القضايا الآتية :

١ - إن التخطيط لا يجعل الفرد سعيدا حيث إن الخطط نادرا ما تنجح .

٢ - ليست هناك صداقة حقيقية دائمة ، وإن الأصدقاء يتغيرون مع الظروف .

٣ - بعض الناس كاللغز والموسيقين العظماء يمكن أن يغفر لهم أو

يلتمس لهم العذر حينما لا يكونون حازمين بالنسبة للآخرين ، أولاً يتسمون بالارقة والعطف على الفقراء .

٤ — يتحدد مستقبل الإنسان قبل ولادته ، ولذا فإنه يستسلم للقدر ولا يقاومه .

وعلى هذا فإن الطالب الذى يجيب على هذه القضايا بالنفى يعد متفائلاً فيما يتعلق بمستقبله . كما أنه يؤمن بالتخطيط ومقاومة المسلمات ويعتبر مثل هذا الطالب طالباً دؤوباً ومبرزاً بين زملائه . وبالإضافة إلى ذلك أظهر الاختبار فى كل من الدول الأربع قدرة التلميذ المتفائل على حل مسائل حسابية أكثر من ذوى الحاجة العالية للإنجاز واشتراكه فى نشاطات مع غيره خارج المدرسة مثل الأندية وممارسة الهوايات . ولقد اعتد زملأؤه فى الدراسة فى بلدين من البلدان الأربع أنه سيصبح قائداً للمجتمع عندما يصل إلى الثلاثين من العمر . وبمقارنته بذى الحاجة العالية إلى الإنجاز نجد أن أداء الأخير واشتراكه فى مناشط خارج المدرسة أقل ، وإن كان يميل إلى العمل كثيراً عندما يكون هناك فقط موقف فيه تحد للإنجاز .

ويبدو أن الفرق بين خصائص كل من النموذجين من التلاميذ شبيه بما وضعه بعض المنظرين بين المدير والمنظم . كما يبدو أن التلاميذ المتفائلين يمثلون عناصر واعية ونماذج إدارية ذات كفاية وتركز اهتماماتهم فى المقام الأول على الكفاية ولديهم قدرة جيدة على العمل ككسكتيين (بيروقراطيين) ، على حين نجد أن ذا الحاجة العالية إلى الإنجاز لا يكون موظفاً مكتبياً ذا كفاية وعليه أن يبحث باستمرار عن حلول جديدة لمشاكل قديمة . لأن هذه هى الطريقة الوحيدة التى يشعر عن طريقها برضاء نفسه عن إنجازها . وتحتاج كل دولة من الدول إلى بعض من هؤلاء وأولئك من الأفراد ، أى من الكفاة الواعين وكذلك من ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز .

(ج) المسؤولية الفردية :

يزعم كثير من الكتاب أن المسؤولية الفردية تعتبر أيضا من خصائص الدور التنظيمي حتى إن بعضهم يعرف (المنظم) بأنه شخص مسئول عن اتخاذ القرارات . على أن هذا النموذج من المسؤولية يعنى نوعا من الفردية . ويعتبر الفرد في نظر رجال الأعمال مسئولا عن أعماله ولذا فله الشاء في حالة النجاح وعليه اللوم في حالة الإخفاق .

وبتناسب هذا النوع من المواقف مع احتياجات الفرد ذى الحاجة العالية إلى الإنجاز ، لأنه يرغب - كما أوضحت الدراسات - في العمل ، حيث توجد فرصة للإنجاز الشخصى . فهو يحافظ فيما يتعلق بألعاب القمار ، ولكنه جرىء جداً بالنسبة لألعاب المهارة ، كما نجده يغالى في ثقته بقدرته على الأداء الجيد ويعمل أكثر نشاطا ، وذلك في حالة التنافس مع الآخرين .

وتتضمن صفة المسؤولية الفردية قضية أخرى ، وذلك فيما يتعلق بالمنظم المالك والمنظم المستخدم لدى الغير . فإلى أى حد يجب أن يكون المنظم حراً في صنع قراراته ؟ إذا رجعنا إلى الأمريكيين ووجهة نظرهم . نجد أنهم يؤكدون كثيراً على إعطاء قسط كبير من الحرية والمسؤولية الفردية للمنظم ، ويعتمدون في ذلك على تاريخ المنظم المالك ودوره في تطوير الرأسمالية في الغرب .

وإذا نظرنا إلى اليابان نجد أن المنظمين يعملون بنجاح ، وذلك مع وجود حرية قليلة لهم في صنع القرار ، إذ تتمثل حريتهم في المسؤولية الفردية بالنسبة للإنتاج ، ولكنهم يعتمدون على غيرهم فيما يتعلق برأس المال والتمويل والبيع . وأكثر من هذا نجد أن المسؤولية الفردية للدير التنفيذي الروسى أقل من ذلك بكثير .

ويمكن أن تتضح القضية إذا عرفنا ما يحدث عندما يعمل ذوو الحاجة

العالية للإنجاز من أجل أنفسهم في مقابل ما يحدث لو كانوا يعملون من أجل الغير . وتعطينا دراستنا لثقافات ما قبل التاريخ (الفصل الثالث) مؤشراً هاماً مضمونه عدم إعطاء الثقافات ذات الحاجة العالية إلى الإنجاز أهمية للملكية الخاصة أكثر من الملكية العامة ، بدرجة أكثر مما تفعله الثقافات ذات الحاجة المنخفضة إلى الإنجاز .

وتتفق نتائج الدراسات التجريبية مع نفس النتيجة السابقة ، فلقد وضع أفراد في جماعات ، وطلب منهم العمل على حل مشكلة واحدة . وكانت النتيجة أن استطاع أفراد في بعض الجماعات تقديم حل للمشكلة بعد مناقشة مع آخرين في الجماعة وفي حالات أخرى قدمت الجماعة ككل حلاً واحداً للمشكلة وإن كان قد أسهم فيه كل شخص منها . وبهذا رجع الفضل في النمط الأول من الجماعات إلى الفرد لإنجاح مجهوداته الشخصية . أما في النمط الثاني فكان الفضل يرجع للجماعة التي عمل فيها الأفراد من أجل هدفها العام بقدر ما عملوا من أجل هدفهم الخاص .

على أن ثمة حقيقة تستحق الذكر ، وهي أن الأفراد في كل من النموذجين من الجماعات كانت لهم الحرية في تقرير كيفية حل المشكلة ، أو مناقشة دورهم في الحل مع الأعضاء الآخرين في المجموعة . فالفرق بين الجماعتين لم يكن متعلقاً بمسئولية العمل وحرية ، ولكنه تمثل في عمل الفرد من أجل نفسه ، أو عمله من أجل آخرين .

ونود أن نضيف أن الاهتمامات الأساسية لذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز لا تتركز في اعتراف المجتمع العام بنجاحهم الفردي الذي عليهم العمل على تحقيقه ، بقدر ما تتركز في حاجتهم للوصول إلى طريقة لقياس حسن أدائهم وقدرة على صنع القرارات ، وبغير ذلك لا يشعرون برضا عن نجاحهم .^{١٠} وتؤكد المعلومات المتاحة بشدة أن رضا الفرد عن نتائج إنجازاته ينبع من

قدرته على أخذ المبادرة في العمل الناجح أكثر من اعتراف المجتمع بقدرته على الإنجاز الفردى . ويعتبر هذا التمييز — بين المبادرة والإنجاز الفردى واعتراف المجتمع — أمراً هاماً للغاية ، لأنه يدحض الرأى القائل بضرورة عمل المنظم من أجل نفسه ليسكون منظماً يقظاً ونشطاً بحق .

وإذا كان اعتقادنا فى أن كل الأفراد الذين يتصرفون بطريقة تنظيمية ذوى حاجة عالية إلى الإنجاز صحيحاً فإن الأمر يستلزم إعطاء المنظم الحرية والمسئولية الفردية لتحديد وتقرير الإجراءات التى يراها لازمة للعمل .

ونود أن نذكر أنه ليس صحيحاً أن على المنظم أن يعمل من أجل نفسه أكثر مما يعمل من أجل الجماعة أو الشركة ، وخاصة أنه يشعر برضا عن إنجازه فى حالة نجاح مشروع الجماعة إذا ما أسهم فى اتخاذ القرارات التى أدت إلى هذا النجاح ؛ بالإضافة إلى اعتبار ذلك طريقة لقياس نجاحه وأدائه الحسن .

(د) معرفة نتائج القرارات :

عادة ما يكون لدى المنظم معرفة محددة عن عمله الجيد وعمله الردىء وعن اتخاذه لسلسلة من القرارات الصحيحة ، فهناك معايير ملموسة لقياس النجاح مثل الأرباح ، وحجم العمل ، ومعدل النمو .

كما أن لدى العاملين فى مهن أخرى أيضاً معايير دقيقة يمكن بها قياس الإنجاز ، فيعرف الطبيب مثلاً ما إذا كان مريضه يشعر بتحسن أم لا؟ وكذلك يعرف المحامى عن كسبه أو خسارته للقضية فى المحكمة . غير أن الحال تختلف بالنسبة للمدرس ، أو الكاتب ، أو من يعمل فى الحكومة ؛ إذ لدى كل منهم مقياس عام لنجاحه أو إخفاقه ، وهو العمل طبقاً للتقاليد الموضوعة فى مهنته .

ومن جهة النظر السيكولوجية لا يرغب كثيرون فى المعرفة المحددة

النتائج والإجراءات التي اتخذوها حيث تعتبر مثل هذه المعرفة مصدر قلق لهم، لأنها لا تقدم فقط الدليل على النجاح ، وإنما توضح أيضا مظاهر الإخفاق . وتأسيساً على ذلك فإن البعض يفضلون منهاً يكونون متأكدين فيها من النجاح في حالة اتباعهم بدقة للتقاليد الخاصة بتلك المدن . وحتى تتضح الصورة أكثر نعقد مقارنة على سبيل المثال بين رجل أعمال وقسيس . فقد يستطيع رجل الأعمال العمل طبقاً لأحسن تقاليد العمل المزاولة ، سواء فيما يتعلق بسياسة البيع أو الوسائل الخاصة بالكفاية في الإنتاج . ومع كل هذا قد يخفق . إذ مع اتباعه لكل هذا قد لا يشتري إنتاجه مستهلكون كثيرون بدرجة تؤدي إلى حصوله على الربح . فنجاحه إذن غير محكوم باتباعه لأساليب معروفة وتقاليد راسخة ، وإنما تحكمها أمور أخرى ، منها النتيجة والمحصلة النهائية ، والتي من بينها مقدار الربح الذي حصل عليه بعكس السكان (القسيس) الذي يعتبر كاهناً ممتازاً إذا ما اتبع بدقة القواعد والممارسات التقليدية الخاصة بمنهته .

وليس مثير دهشة إذا عرفنا أن ذوى الحاجة العالية للإنجاز يعملون أحسن إذا ما أعطيت لهم معلومات واضحة وفي الحال عن جودة عملهم من عدمها . وتوضح لنا التجربة التي عرضنا لها سابقاً هذا الأمر إذا عملت جماعات عديدة من الأفراد على حل مشكلة متماثلة ، وفي أثناء العمل حدث تدخل وأوقف العمل بهدف التقويم ، ووجه الشكر والثناء إلى نصف الأفراد لكفائتهم ولجهوداتهم الفردية العديدة ، في حين أثنى على النصف الآخر لقررتهم على العمل الحسن معاً . وفيما بعد تبين أن ذوى الحاجة العالية للإنجاز عملوا أكثر كفاية بعد توجيههثناء لهم على جهوداتهم الفردية ، وساعد في أداؤهم للعمل معرفتهم بالمناهج الصحيحة . أما بالنسبة للآخرين - من ذوى الحاجة العالية للإنجاز الذين أثنى عليهم للعمل جيداً مع الجماعة - فلم يتحسن إنجازهم . ونتيجة لذلك يمكن القول إن الشخص ذا الحاجة العالية إلى الإنجاز يرضيه ويمتعه

حله للمشكلات أكثر من عمل علاقات عمل ودية . والخلاصة أن ذا الحاجة العالية إلى الانجاز يعمل أفضل عندما يكون على معرفة سريعة بنتائج القرارات التي اتخذها ، وبناء عليه يكون أكثر سعادة وأحسن أداء للعمل في الدور التنظيمي .

(٥) المال كمقياس للنجاح :

يعتبر رجال الأعمال المال دائما معياراً للانجاز . ولقد أوضح عالما النظرية الاجتماعية الألمانيان ، كارل ماركس (١٨١٨ - ١٨٨٣) وفردريك انجلز (١٨٢٠ - ١٨٩٥) — منذ زمن بعيد في عملها المشهور (البيان الشيوعي) أن زيادة التخصص في العمليات الإنتاجية في اقتصاد ما كما هي الحال في نظام المصنع إنما تعمل على تحطيم القيمة الحقيقية ، أو الأساسية لعمل الإنسان . إذ أنها تهدم كرامة العمل عند الحرفي التقليدي ، وأصبح الإنجاز يقاس بمقيار واحد كمي وبسيط ، وهو قيمة الشيء ماديا . وحلت القيمة النقدية للعمل محل قيمته الحقيقية . وبدأ ماركس وآخرون يستعملون لفظ دافع الربح ، وذلك منذ أصبح اعتماد رجال الأعمال متعلقا بالقيمة النقدية للشيء أكثر من قيمته الحقيقية .

وأصبح الرأسمالي يوصف بأنه شخص يحركه الجشع ، وضرورة كسب المال ، والمحافظة على معدله في الربح .

ومن ناحية أخرى بدأ يشعر المؤرخون — الذين يدرسون حياة رجال الأعمال في القرن التاسع عشر — أن مفهوم دافع الربح ليس صحيحا ، وأنه في حقيقة الأمر لا يعدو أن يكون تفسيراً سيكولوجيا ، إذ تبين أن كثيراً من هؤلاء الناس لا تحركهم أساسا الرغبة في المال أو البضائع التي يشترونها ، ولم يكن المال هو الدافع لهم ، ولو كان الأمر كذلك لتوقف البعض عن جمع المال بعد تكوين ثروة طائلة واستثمارها ، ولما خاطر كثير من رجال

الأعمال بكميات هائلة من أموالهم التي جمعوها واستثمروها ، وذلك بالدخول في مشروعات غير مضمونة النتائج . وثمة مقارنة أجريت كانت نتيجتها دحض الأهمية الكبرى لدافع الربح . ولم يكن الرأسماليون في كل من إنجلترا والولايات المتحدة الوحيدين ذوى الاهتمام بكسب الربح ، إذ كان لدى الأفراد في كل من إيطاليا واليونان مثلاً اهتمام بكسب الربح بنفس الدرجة إن لم يزد عن ذلك . ولذا كان حافز الربح مهماً بهذه الدرجة التي صورها ماركس وآخرون ، فلماذا إذن لم تم وتقدم إيطاليا واليونان وغيرهما من الدول بنفس السرعة التي تمت وتقدمت بها كل من إنجلترا والولايات المتحدة ؟ ولا يغنى هذا أن أحداً يذكر أنه ليس لدى هؤلاء الناس اهتمام مطلقاً بكسب الأرباح ، بل على العكس من ذلك لهم اهتمامات ومصالح في هذا المكسب .

وبالمعهوم السيكولوجى البسيط لدافع الربح لا نستطيع فهم هذا الدافع ، ولكن الحاجة إلى الإنجاز هى التى تجعل الأفراد ذوى اهتمام بالأرباح باعتبارها مقياساً محدوداً للإنجاز والمنافسة . ومن ثم فالمال إذا رمز للإنجاز ، وهذا مجرد فرض جدير بالبحث والفحص ، أو قل اقتراح قابل للدراسة . وثمة تساؤل : هل اتجه ذوى الحاجة إلى الإنجاز نحو المال هو نفس اتجاه رجال الأعمال كما أوضحناه ؟ وهل اهتمامهم بالمال لا يرجع لقيمته في حد ذاتها ، وإنما يرجع إليه باعتباره مقياساً للإنجاز .

والإجابة عن السؤال الأول واضحة . والدليل على ذلك نتائج الاختبار الذى أجرى على التلاميذ الأمريكيين ، إذ ظهر أن التلاميذ ذوى الحاجة العالية للإنجاز حلوا مسائل حسابية أحسن من غيرهم من ذوى الحاجة المنخفضة إلى الإنجاز ، وذلك في حالة عدم تقديم جوائز مالية لهم ، وحينما قدمت جوائز مالية ، فإنهم عملوا بكفاية أقل ، في حين تحسن مستوى أداء ذوى الحاجة المنخفضة إلى الإنجاز .

ولقد أكدت هذه النتيجة نتائج الدراسات الأخرى العديدة التي أجريت فيما بعد . والنتيجة هي أن ذوى الحاجة العالية للإنجاز لا تؤثر فيهم كثيراً الجوائز المالية ، لأن اهتمامهم ينصب على الإنجاز . أما بالنسبة لذوى الحاجة المنخفضة إلى الإنجاز فيؤثر فيهم المال ، ويعملون أكثر وأحسن من أجله أو من أجل مكافآت أخرى خارجية .

كما تبدو الإجابة عن السؤال الثانى (قيمة المال كمقياس للإنجاز) واضحة تماماً . ولقد تبين عند سؤال أفراد فى لعبة الطوق عن المبلغ الذى يجب أن يتسلمه الشخص لكي يضع الطوق فى المسار على مسافات مختلفة منه واكتشف أن ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز من هؤلاء اعتقدوا أنه يجب أن تزيد المكافأة المالية وبطريقة فورية بزيادة المسافة وبعدها عن المسار ، حيث إن العملية تصبح أكثر صعوبة ، على حين اعتقد ذوو الحاجة المنخفضة إلى الإنجاز أنه يجب أن تزيد المكافأة المالية ، ولكن طلبهم بالزيادة كان أقل فورية . ومن ثم يمكننا أن نجعل القول فى أن المال كمقياس للإنجاز أهم كثيراً لذوى الحاجة العالية للإنجاز .

وفى نهاية الأمر نعرض تفسيراً لما سماه خطأ الاقتصاديون وغيرهم بدافع الربح . فإذا كان يمكننا الزعم بناء على ما تشير إليه الدراسات السابقة بأن الإنجاز كان الدافع الأساسى عند الرأسماليين الغربيين فإننا نستطيع أن نفهم سبب اهتمامهم بالمال والربح اللذين لم يكونا مرغوبين لديهم لقيمتها الذاتية ولكن باعتبارهما مقياساً للنجاح ومؤشراً لنتائج مجهوداتهم التى تطلبها دافعيتهم . ومن ثم عرفنا أن الحاجة العالية إلى الإنجاز تجعل الناس يسلكون بأساليب تتطابق مع خصائص الدور التنظيمى كما حدده الاقتصاديون والمؤرخون ورجال النظرية الاجتماعية الآخرون .

ويؤدى الدافع للإنجاز ، بالناس وبالضرورة ، إلى البحث عن مواقف

ذات تحد معتدل لمهاراتهم، والعمل أفضل في مثل هذه المواقف كما يجعل لديهم ثقة أكبر بالنفس في احتمال النجاح ، بالإضافة إلى أنه يجعلهم محافظين في المواقف التي لا يستطيعون التحكم فيها كما هي الحال في ألعاب المقامرة، ويكونون أسعد حالاً عندما تكون لديهم فرصة للتأثير في الأحداث بأعمالهم وبمعرفة آثار هذه الأعمال والإجراءات. ولقد ثبت من جانب آخر أن دافع الإنجاز لم يجعل الذين يعملون منفردين ذوى أداء أفضل من هؤلاء الذين يعملون من أجل الجماعة وهذا على النقيض من توقعات بعض الاقتصاديين المتطرفين ذوى النظرة الفردية . كما أن السلوك الناتج عن الحاجة العالية إلى الإنجاز شبيه جداً بالخصائص السلوكية ، للدور التنظيمى . وبذا يمكننا معرفة كيف يمكن لمستوى عال من الحاجة إلى الإنجاز أن يؤدي إلى أحداث اقتصادية أكثر سرعة ، كما أوضحنا في الفصول السابقة .

الاقبال على المهنة التنظيمية :

يبدو أن هناك شيئاً لم نستكمل في تحليلنا للوضوح ، ومع أننا قد نكون نجحنا في إظهار أن من الممكن أن يتعرف ذوو الحاجة العالية إلى الإنجاز بطريقة تنظيمية ، إلا أننا لم نوضح بعد أن من الممكن لمثل هؤلاء الناس أن يكونوا منظمين أو يحتلوا مكانة تنظيمية في مجتمع ما أما فيما يتعلق بذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز الذين يعيشون في مجتمع به مؤسسات دينية قوية فربما يميلون لأن يصبحوا رهباناً أكثر من ميلهم لأن يكونوا رجال أعمال . وربما يتصرفون كمنظمين داخل مهنتهم الدينية ، ولكن من غير الممكن أن تؤثر مجهوداتهم في اقتصاد بلدهم .

ومن الواضح أنه من الممكن نظرياً أن يعمل ذوو الحاجة العالية إلى الإنجاز في من لها علاقة بسيطة أو ليس لها علاقة بالإنتاجية الاقتصادية

ولا تعتمد التنمية الاقتصادية على مستوى الحاجة العالية إلى الإنجاز ، وعلى عدد الناس في المجتمع الذين يتصرفون بطريقة تنظيمية فقط ، ولكنها تعتمد أيضاً على عدد من يصبحون في الحقيقة رجال أعمال من بين هؤلاء ، بمعنى أنها تعتمد أيضاً على توزيع المكانات المهنية في المجتمع .

وتشير المعلومات في الأصول السابقة إلى تأثير المستوى العالي للحاجة إلى الإنجاز عادة على لاقتصاد خاصة في الدول الكبيرة المركبة . ويبدو القول معقولاً بأن كثيرين من ذوي الحاجة العالية إلى الإنجاز ، أو الإمكانيات التنظيمية ، سيصبحون قادة ورجال أعمال . وحتى نفهم هذه القضية فإن الأمر يتطلب بعض التحليل . والتفسير المبسط لهذه العملية هو تحكم التقاليد في معظم المجتمعات في اختيار الطفل للهن ، إذ يميل الابن مثلاً إلى اتباع مهنة والده .

ولقد أظهرت الدراسات أنه حتى في الولايات المتحدة ، حيث تتوافر الحرية الواسعة في اختيار الفرد لمهنته — بلغ قادة الأعمال من أبناء رجال الأعمال ٦٠ ٪ كما أوضحت الدراسات أيضاً أن النسبة قد تكون أعلى من ذلك في الدول الأخرى . وما دامت الطريقة التقليدية تتحكم في اختيار المهنة فإنه يمكن القول بأنه كلما زادت نسبة ذوي الحاجة العالية إلى الإنجاز في بلد ما أمكن القول بأن نسبتهم سوف تزيد في كل المهن . ومن ثم فإن رفع أو خفض نسبة الحاجة إلى الإنجاز في مجتمع ما يؤثر في أداء العمل ، لأنه يؤثر في الأداء في كل الأدوار المهنية . ولكن الحاجة العالية إلى الإنجاز تؤثر بصفة خاصة في المهن التجارية والصناعية ، للأسباب العديدة التي سبقت مناقشتها في الأجزاء السابقة من هذا الفصل .

وهناك تفسير آخر . حيث توجد في المجتمع حرية لبعض الأفراد في اختيار

المهنة التي يمارسونها ، فإن ذا الحاجة العالية إلى الإنجاز سوف يجرب عديداً من الأدوار حتى يكشف في النهاية سعادته في مهنة تنظيمية. فقد يكشف أن مهنة القسيس ، وموظف الحكومة ، لا تعطيه الرضا النفسى عن إنجازاته الذى يرغبه . والواقع من الأمور أن ثمة دراسة أظهرت أن الذين يملكون تجاربهم قد عملوا من قبل في مهنة عديدة وجديدة أكثر ممن يعملون في مهنة أخرى . ونتيجة لذلك يتوقع أن يميل ذوو الحاجة العالية إلى الإنجاز إلى اختيار مهنة تجارية ، لأن الدور التنظيمى يتطلب نفس الخصائص والصفات التي تتوافر لديهم . وليس لدينا دليل كاف على الطريقة التي يتم بها اختيار الفرد لمهنة تجارية على أن ثمة دليلاً فيما يتعلق بتفضيل ذوى الحاجة العالية والمنخفضة إلى الإنجاز للهن ، وهذا يعطى مؤشراً للهن التي سيختارونها في حياتهم المستقبلية. وسنذكر في الفصل القادم خبرات أولئك الذين التحقوا بمهن عديدة ونحاول تحديد التضاد Contrast الذى حدث لبعض رجال الأعمال مع آخرين اختاروا مهنتهم . وبمقارنة تفضيلات الأفراد للهن بخبرات الناس في مهنة عديدة قد نستطيع التوصل إلى كيفية مجيء قادة رجال الأعمال من بين ذوى حاجة عالية وذوى حاجة منخفضة للإنجاز في دول عديدة .

التفضيلات المهنية :

أبسط الفروض التي قد نبدأ بها هو ميل ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز إلى تفضيل مهنة تجارية ؛ لأنهم يدركون أن هذه المهنة تتطلب خصائص تتوافر لديهم . وعندما أجريت دراسات على الأولاد المراهقين في كل من الولايات المتحدة والهند والبرازيل واليابان تبين أن ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز في الولايات المتحدة تفضل المهنة التجارية أكثر من غيرها . وينطبق هذا أيضاً على اليابان ، وإن كان لا يحدث بنفس الدرجة . أما بالنسبة للبلاد

الأخرى فيحدث عكس ذلك تماماً ، إذ يميل ذوو الحاجة العالية إلى الإنجاز في كل من ألمانيا والهند إلى الأعمال التقليدية . ولا يسرى هذا الحكم على البرازيل .

والخلاصة من هذه النتائج أن الغرض ليس صحيحاً ؛ إذ لا يفضل ذوو الحاجة العالية إلى الإنجاز بصفة عامة الأعمال التجارية ، لأن هذه الأعمال تتضمن خصائص يحبونها وتتوافر لديهم مثل المخاطرة المعتدلة . ومن ناحية أخرى فمن المحتمل ألا تكون لدى الأولاد معلومات كافية عن المهن العديدة حتى يعرفوا المصائص والصفات التي تتطلبها تلك المهن .

والسؤال المطروح هو : ما هو العامل الذي يفضل الأولاد على أساسه مهنة ما إذا لم يكن ذلك هو نوع العمل وخصائصه المهنية ؟ يزعم كثير من أصحاب النظريات أن أهم عامل للتفضيل المهني هو مكانة المهنة ، ويؤدي بنا هذا إلى فرض آخر هو هل يمكن لمكانة المهن التجارية أن تحدد مدى جاذبية ذوي الحاجة العالية للإنجاز ، إلى هذه المهن ؟

تعتبر المكانة العالية نسبياً والمهن التجارية في الدول الصناعية في الغرب من وجهة نظر معظم الاقتصاديين والمؤرخين والمنظرين الاجتماعيين مسئولة إلى حد ما عن التنمية السريعة لهذه الدول ، كما يؤكدون على أن أكثر الناس قدرة في المجتمع يجذبهم العمل التجاري والصناعي ما دامت له مكانة عالية .

وثمة سؤال آخر هو هل توجد في مجتمعنا معلومات تدعم هذا الفرض ؟ والإجابة على ذلك أنه ليس لدينا سوى الحظ طريقة دقيقة ومحددة لقياس المكانة .

وعلى أية حال يبدو معقولاً أن نقول إن الدول الأكثر تصنيعاً تعطي مكانة أعلى للعمل التجاري والصناعي ، وعلى هذا يجب أن يكون الأمر يكون

من ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز أكثر انجذاباً إلى العمل التجارى والصناعى (وهم كذلك) وفى نفس الوقت يجب أن ينطبق ذلك على الألمان ، ومع هذا فهم ليسوا كذلك .

وعندما سئل الأولاد المراهقون فى البلاد الخمسة عن المهن التى يفضلونها ، كانت الإجابة ميلهم جميعاً ، وبدرجة معتدلة ، للمهن التجارية والصناعية .

وهكذا يتبين أنه ليس ثمة دليل قوى يؤيد الفرض المشهور القائل بأن المهن التجارية أو الصناعية لها مكانة أعلى بين الدول الأكثر والأسرع فى عملية التنمية .

وفى نفس الوقت فإن الفرض الآخر يبدو بعيد الاحتمال ؛ ومؤداه أنه كلما كانت المهن التجارية أكثر شهرة جذبت إليها كثيرين من ذوى القدرات التنظيمية والتحقيقية . وإذا كان الفرضان السابقان غير محتملين وغير مؤكدين فكيف يمكن فهم النتيجة السابق ذكرها ، والتى تقول بأن الحاجة العالية للإنجاز تؤثر فى التنمية الاقتصادية ؟

إذا نظرنا مرة أخرى إلى تجربة لعبة الطوق لوجدنا تشابهاً بين تفضيل مهنة ما وتفضيل الفرد للوقوف قريباً جداً أو بعيداً جداً عن المسمار ؛ بمعنى أن تفضيل مهنة ما يجب أن يكون نتيجة لمزيج من دافع الإنجاز ودرجة صعوبة تحقيق النجاح فى المهنة . فالمهن التى يدرك الأفراد صعوبة تحقيقها — كالطبيب ، والمحامى — يجب أن تكون درجة تفضيلها أعلى من المهن التى ليست صعبة فى التحقيق مثل العمال غير المهرة . وحيث إن المهن الأكثر صعوبة عادة ما تتميز بمكانة أكبر فإن التفضيلات المهنية يجب أن تكون نتيجة لدافع الإنجاز ومكانة المهنة . وإن كان البحث

قد أوضح أنه لا توجد بصفة عامة صلة وثيقة بين الحاجة العالية إلى الإنجاز وبين التفضيلات للمهن ذات المسكاة العالية .

ولقد أجريت دراسة للتفضيلات الخاصة بثلاثة مستويات من المسكاة للمهن ، وذلك على فصل من التلاميذ في جامعة هارفارد التي تقع في الجزء الشمالي الشرقي من الولايات المتحدة . وكان المستوى رقم ١ يتضمن أعمالاً مهنية مثل المحامي والطبيب ، والمستوى رقم ٢ الصيدل ومدير المصنع ، والمستوى رقم ٣ الكتبة ورجال البريد . وأوضحت الدراسة أنه لم يكن هناك فرق بين التلاميذ ذوي الحاجة العالية إلى الإنجاز وذوي الحاجة المنخفضة ، في تفضيلهم لمهن المستوى رقم ٢ على مهن المستوى رقم ٣ ، ولكن كان هناك فرق في التفضيل بالنسبة للمستوى ١ على المستوى ٢ ؛ بمعنى أنه كانت هناك علاقة بين الحاجة إلى الإنجاز والتفضيل بالنسبة للمهن ذات المسكاة العالية في المستوى رقم ١ ، ولكن لم يكن الأمر كذلك بالنسبة للمهن المترسطة المسكاة في المستوى رقم ٢ ، وعلاوة على ذلك فضلت مجموعة تلاميذ الجامعة الأمريكية المشار إليها آنفاً المهن في المستوى ٢ . والسؤال هو : كيف يمكن تفسير هذا الاختلاف ؟

إن السبب الرئيسي لهذا الاختلاف بين الجامعتين من التلاميذ هو مكانتهم الطبقية . فطلبة جامعة هارفارد ينتمون إلى طبقات أعلى مكانة عن غيرهم من التلاميذ . وبالإضافة إلى هذا كانت قد عقدت اختبارات للتلاميذ الآخرين عند وصولهم في بداية الأمر للسكنية . أما تلاميذ جامعة هارفارد فلم طبق عليهم اختبارات إلا وهم في السنة الثالثة ، فكان لديهم فسحة من الوقت يقررون فيها اختيارهم للمهنة .

وبعد هذا العرض يمكننا وضع الفرص التالية لشرح نتائج دراستنا عن الحاجة إلى الإنجاز والتفضيلات المهنية . ومضمون هذا الفرص هو أن العلاقة بين الحاجة إلى الإنجاز والتفضيلات المهنية تعتمد على مكانة المهنة ، وكذلك

على المكانة الاجتماعية للفرد . وكما سبق أن ذكرنا عند دراستنا للعبة الطوق ، فإن معرفة الدافع ودرجة الصعوبة كافييتان للقدرة على التنبؤ بقيمة المال التي يبنى عليها ذوو الحاجة العالية وذوو الحاجة المنخفضة إلى الإنجاز فرص نجاحهم ، وذلك على مسافات مختلفة من المسار الذي يرمون فيه الطوق . ولكن إذا أردنا معرفة المسافة التي يقف عليها شخص معين بعيدا عن المسار يلزمنا أن نضع أيضا في الاعتبار تقدير الشخص نفسه لفرص النجاح . هذا ويجب أن يكون تقدير أبناء الطبقة الوسطى لفرص نجاحهم بالنسبة للمهن ذات المكانة العالية في المستوى رقم ١ منخفضا عن تقدير التلاميذ من الطبقات العالية ، كما أنه يبدو من المعقول أن ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز من طبقات متوسطة ، يجب أن يفضلوا المهن ذات المكانة المتوسطة في المستوى رقم ٢، لأنها تمثل مخاطر معتدلة بالنسبة لهم . ولما كانت المهن التجارية والصناعية ذات مكانة متوسطة في كل من البلاد الخمسة التي درسناها فإنه يمكن القول بأن الحاجة إلى الإنجاز يجب أن تكون مرتبطة بتفضيل مثل هذه المهن بين أبناء الطبقة المتوسطة أساساً . ويمكن القول أيضا إن الحاجة إلى الإنجاز يجب ألا تكون مرتبطة بتفضيل أبناء الطبقة العليا للمهن التجارية والصناعية حيث إنها مهن سهلة . كما أن مكاتها ليست مرضية بالنسبة لهم .

ولقد أجريت دراسات على اليابانيين كانت نتائجها تأكيد ودعم للفرض القائل بأن العلاقة بين الحاجة إلى الإنجاز والتفضيل المهنى تعتمد على كل من مكانة المهنة والمكانة الاجتماعية أو الطبقة . إذ كان أداء ذوى الحاجة العالية لإنجاز من أبناء الطبقة الوسطى أفضل بكثير في المهن المتوسطة المستوى . في حين فضل ذوو الحاجة العالية إلى الإنجاز من أبناء الطبقة العالية مهنا رفيعة المكانة .

وثمة ملاحظة هامة هي ميل كل الأبناء من ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز إلى مهن تعتبر عالية القيمة من وجهة نظر أعضاء آخرين من نفس الطبقة

الاجتماعية التى ينتمى إليها ذوو الحاجة العالية إلى الإنجاز . وهكذا نجد أن الأعمال المهنية مثل المحامى ، والعالم البعثة ، عادة ما يفضلها أشخاص من الطبقة الاجتماعية العليا ، فى حين يفضل الأعمال التجارية أبناء الطبقة الاجتماعية المتوسطة .

وتدلنا الدراسات على أنه فى الوقت الذى يتجنب فيه أبناء الطبقة العليا من ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز ، الالتحاق بالأعمال التجارية ، فإن أبناء الطبقة الدنيا من ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز يجرّون وراء العمل بالمهن التجارية والصناعية باعتبارها طريقة لتحسين مكانتهم الاجتماعية ، وعلى سبيل المثال أظهرت الدراسة التى أجريت فى هذا الصدد على العمال من أبناء الطبقة الدنيا - فى كل من الولايات المتحدة والسويد - أن ٦٧ ٪ منهم لديهم تطلعات للمهن التجارية و ٣٥ ٪ حاولوا امتلاك أعمال تجارية . كما أن ٢٣ ٪ امتلكوا فعلا تجارة لفترة من الزمن .

والتجارة كمهنة ذات مكانة متوسطة سهل دخولها والعمل بها ، يجب أن ينضم إليها معظم ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز من أصحاب المكانة والحلفية الاجتماعية الدنيا . كما أنها تعتبر فى العادة المهنة ذات المكانة العالية التى يمكن لأمثال هؤلاء الالتحاق بها ، خاصة وأنه لا يتوافر لديهم المال الكافى للإنفاق على التعليم ومدته الطويلة والضرورة التى تستلزمها المهن الأعلى مكانة .

والشئ الطريف أن الدراسات التى أجريت فى الولايات المتحدة أظهرت أن الأسر من الطبقات المتوسطة والدنيا هى التى تفرس وتنمى فى أبنائها أعلى حاجة إلى الإنجاز . وبناء عليه قد نستخلص أنه حيث تتوافر الحرية فى المجتمع للالتحاق بالعمل التجارى والصناعى تظهر أيضا وسائل اجتماعية لتساعد على إلحاق ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز من أبناء الطبقة الدنيا بذلك العمل . بمعنى آخر يعتبر العمل التجارى والصناعى الطريق ذا الإمكانيات والمكانة العالية

الذى يجد فيه هؤلاء الأبناء احتيالا متوسطا لنجاحهم ويرجع هذا إلى عوامل الفرصة والقدرة الشخصية .

وبهذا نستطيع القول بأن ارتفاع الحاجة العالية إلى الإنجاز في المجتمع لا يؤثر في كل المهن بطريقة متساوية ؛ إذ أن تأثيره في المهن التجارية والصناعية أكثر من تأثيره في غيرها ، وذلك لأن هذه المهن تساعد على اختيار وتجنيد ذوى الحاجة العالية للإنجاز من أبناء الطبقات المتوسطة والدنيا للعمل بها . والمعروف أن أبناء هذه الطبقات كثيرون العدد في دول كثيرة تمت فعلا اقتصادياتها .

وهكذا يمكن القول بأننا تعلبنا بعض الشيء عن أسباب السلوك الناتج عن الحاجة إلى الإنجاز ، والذي يتناسب مع الدور التنظيمى على الأخص . كما تعلبنا أيضاً كيف تؤدي الحاجة إلى الإنجاز إلى تطلع الشباب من أبناء الطبقات المتوسطة والدنيا للعمل التجارى والصناعى ، وإن كان هذا القول لا ينطبق على أبناء الطبقة العالية .

والسؤال المطروح هو كيف يلتحق الأفراد بالمهن التجارية والصناعية في الدول النامية وفي الدول الشيوعية ، مثل الاتحاد السوفيتى ؟ وكيف يمكن التأثير في عملية اختيار الشباب للمهن والأعمال ، وذلك في نماذج مختلفة من المجتمعات ؟

سوف نناقش هذا الموضوع ونجيب على هذا التساؤل بعد أن نقدم في الفصل القادم شرحاً مفصلاً لخصائص وصفات المنظمين .

الفصل السادس

خصائص المنظمين

كانت الفكرة الأساسية في الفصل السابق أن الحاجة العالية إلى الإنجاز تتطابق مع خصائص بعض الأشخاص ، خاصة فيما يتعلق بالدور التنظيمي ، بمعنى أن التلاميذ ذوي الحاجة العالية إلى الإنجاز يتصرفون بطريقة يجب أن تؤدي من الناحية النظرية إلى عملية تنظيمية ناجحة . ولكن لا تكفي الناحية النظرية وحدها لإثبات ذلك . والسؤال هو : هل يصبح هؤلاء من ذوي الحاجة العالية إلى الإنجاز منظمين حقيقة أكثر من غيرهم وهل هم أكثر نجاحاً من غيرهم في أداء ذلك الدور ؟

وإذا كانت الحاجة إلى الإنجاز تكيف الفرد على الأداء الحسن للدور التنظيمي ، فعنى ذلك أنه يجب التوقع بأن أداء ذوي الحاجة المنخفضة إلى الإنجاز سيكون أقل جودة ، كما سيكون هناك ميل إلى إبعادهم عن المراكز التنظيمية ، إذ أن مستوى الحاجة إلى الإنجاز في مثل هذه المراكز لابد وأن يكون أعلى منه في المهن الأخرى التي يمكن مقارنتها بهذه المهن .

ثم ما هي المهن التي يمكن أن نقارنها بالمهن التنظيمية ؟ هل هي المدرس والمحامي والكاتب الحكومي والطبيب ؟ الإجابة عن ذلك أن هناك اعتراضات على مقارنة هذه المهن بالمهن التنظيمية . لأن تلك المهن تتطلب أيضاً سلوكاً تنظيمياً . أما أنسب جماعة للمقارنة فقد تكون عينة عشوائية من أشخاص من نفس السن والتعليم من كل النماذج المهنية الأخرى .

ولقد طبقت اختبارات لقياس الدافع ، عند عينة عشوائية ، وعند جماعة من رجال الأعمال . وأوضحت هذه النتائج — كما تنبأنا — وجود دافعية للإنجاز عند رجال الأعمال أكثر منها عند الجماعة الأخرى من المهن المختلفة . ولم تكن هذه النتائج نهائية أو كافية ، ولكنها كانت مشجعة على إجراء اختبارات أخرى لدراسة الفكرة .

مستويات الحاجة إلى الانجاز بين المديرين والمهنيين في أربع دول

لما كان من الصعب الحصول على عينات عشوائية من أفراد من مهن أخرى لعمل المقارنة اللازمة بينهم وبين رجال الأعمال . لذلك رأينا أن نجرى الاختبار بدلا من ذلك على جماعات مهنية . وإذا كانت الحقائق تؤكد أن المهنيين يتصرفون أحيانا بطرق تنظيمية إلا أنهم يتصرفون في ذلك أقل مما يتصرف المتظمون . وأكثر من هذا يعتبر النشاط الأساسي للمهنيين هو تطبيق المعرفة المتخصصة التي تعلوها بطريقة منتظمة أو التي حفظوها ، على المشاكل التي تحدث في ميدان تخصصهم ، سواء في الطب أو القانون أو التعليم أو الدين . ومن ناحية أخرى — وكما ذكرنا في الفصل السابق — يعتبر رجل الأعمال أكثر عرضة للتدخل في مواقف خاصة بمشكلات جديدة وخطيرة ، حيث توجد عوامل كبيرة غير معروفة . ويتمثل عمله في خلق حلول جديدة أكثر من تطبيقه لمعرفة متخصصة موجودة كما هي الحال عند المهنيين . وبناء عليه يمكن القول إن ثمة فروقا يمكن قياسها بين معدل مستويات الحاجة إلى الإنجاز عند كل من رجال الأعمال والمهنيين .

ولإجراء هذه المقارنة رأينا أن يكون ذلك عن طريق استعمال مجموعة قياسية من ٦ صور . وتمثل هذه الصور أفراداً في مواقف عامة عديدة مثل صورة رجل هرم يتحدث إلى رجل شاب في مكتب ، وصورة عدد من الرجال يجلسون حول نضد . على أن هذه المواقف يمكن تفسيرها بطرق

عديدة. وقد طلب من رجال الأعمال والمهنيين أن يكتبوا تفسيراتهم لهذه الصور. وتم إحصاء التفسيرات من أجل الحاجة إلى الإنجاز بنظام عشوائي، وذلك عن طريق شخص لا يعرف ما إذا كان الفرد المختبر رجل أعمال أم مهنيًا.

والسؤال الطريف هو: هل توجد الحاجة الأعلى إلى الإنجاز لدى مديري الأعمال في الدول المتقدمة صناعياً، مثل الولايات المتحدة، وأيضاً في الدول النامية، أم أنها توجد في الدول الشيوعية؟ يمكن القول إن الدافع لنجاح الأعمال من الممكن أن يكون مختلفاً في كل بلد. وذلك تبعاً للاختلافات في الثقافة، أو الاختلافات في البناء الاقتصادي. فعلى سبيل المثال نجد أن نجاح المشروعات التي تملكها أسرة فرنسية، أو إيطالية، أو شركة أمريكية كبيرة يتطلب دوافع متباينة. والسؤال هو: لماذا يجب أن يكون لدى مدير المصنع الشيوعي حاجة أعلى إلى الإنجاز مادام هناك من الأمور ما يعرق من قدراته على المبادرة نتيجة لعدم قدرته على امتلاك المصنع؟

كان لمثل هذا الاعتبار أثر في قرارنا بعقد مقارنة بين رجال الأعمال والمهنيين، ليس فقط في دول متقدمة كاله ولايات المتحدة، ولكن أيضاً في دول أقل تقدماً مثل إيطاليا وكندا، وفي دول نامية كتركيا، ودول شيوعية مثل بولندا. فأعطيت مجموعات من ست صور لأكثر من ٨٠ من مديري الأعمال والمهنيين في هذه الدول، وكانت نتائج الاختبار متمعة للغاية، إذ حصل مديرو الأعمال على درجة أعلى في الحاجة إلى الإنجاز في كل دولة من تلك الدول ما عدا في تركيا. كما حصل رجال الأعمال في كل من الولايات المتحدة وإيطاليا على درجات أعلى مما حصل عليه العاملون في أعمال مهنية. أما في تركيا فإن الحاجة إلى الإنجاز كانت عالية عند المهنيين، أي إن النتيجة كانت عكسية، وإن لم تكن بدرجة كبيرة.

ولنا أن ندساءل : هل يعنى هذا أنه ليس لدى مديرى الأعمال حاجة إلى الإنجاز أعلى من المهنيين فى الدول النامية مثل تركيا ؟ وإجابة ذلك أنه من الممكن نظرياً . وتفسير هذا الأمر هو أن أكثر من نصف المهنيين كانوا قد تركوا موطنهم فى عمر الـ ١٤ ليلتحقوا بمدارس تدريب المعلمين . والمعروف أن تحرير الولد من تأثير والده صاحب السلطة الأسرية الواسعة كما هى الحال عند الآباء الأتراك يساعد على تنمية الحاجة إلى الإنجاز (انظر الفصل الثامن) .

وقد يكون إظهار المهنيين فى تركيا حاجة عالية إلى الإنجاز شيئاً عرضياً ومحض المصادفة وربما لم يتطلب الأمر حاجة عالية إلى الإنجاز لكل رجل أعمال ناجح فى تركيا .

ولكن ثمة دراسات أخرى تجمل هذا التفسير بعيد الاحتمال بدرجة كبيرة ، إذ كانت نتيجة هذه الدراسات عدم وجود حاجة عالية إلى الإنجاز لدى العاملين فى المستوى الأدنى لإدارة الأعمال فى تركيا ، مع وجود حاجة عالية إلى الإنجاز لدى رجال الأعمال الناجحين فى المستويات الإدارية العليا .

ومن الواضح فى تركيا أيضاً كما فى غيرها من الدول أن الحاجة إلى الإنجاز مرتبطة بنجاح العمل التجارى والصناعى . وليس ثمة سبب للاعتقاد بأن الحاجة إلى الإنجاز ليست بالتحديد مرتبطة بالدور التنظيمى فى الدول النامية بصنفة عامة .

ولقد كانت النتائج فى بولندا هى نفس النتائج فى الدول الرأسمالية مثل الولايات المتحدة وإيطاليا . فلدى المديرين حاجة للإنجاز أعلى مما هى عند المهنيين . ومع أن عمل المدير فى المجتمع الشيوعى يختلف فى بعض الأساليب عن عمله فى المجتمع الرأسمالى ، إلا أن هناك تشابهاً كبيراً بينهما لدرجة أن كلا منهما يتطلب نفس النوع من الدافع . ومن الواضح أن ملكية وسائل الإنتاج

ليست هامة لذوى الحاجة العالية للإنجاز ، ويتفق هذا مع ما أظهرته دراستنا للثقافات ذات اللغة غير المكتوبة، وذلك في الفصل الثالث، وكذلك ما توصلنا إليه من نتيجة في الفصل الخامس من أن الناس يعملون بدرجة متساوية من الجردة ، سواء أكانوا يعملون فرادى أم في جماعة . وعلى الشبيه من ذلك ما أشار إليه محللو ودارسو الأعمال التجارية والصناعية الأمريكية من أن ثمة انفصالا متزايدا بين ملكية الشركات وبين إدارتها في الولايات المتحدة . ولا يبدو أن الوضع السيكولوجي لمدير يعمل في شركة كبيرة لا يملكها يختلف كثيراً عن وضع المدير الشيوعي الذي يعمل للدولة، إذ أن كلا منهما مسئول أمام سلطة أعلى تمثل الملكية كما لا يوجد لدى أى منهما ما يسمى بالشعور بفخر التملك *Pride of Possession* . وبجانب ذلك فكل منهما لديه معرفة بنتائج نوعية الأداء، إذ تعنى الزيادة في الأجر أو الترقية . كما أن على كل منهما المخاطرة حتى ينجح في عمله .

٣ وثمة نتيجة نهائية لهذه الاختبارات تتعلق بمعدل مستوى الحاجة إلى الإنجاز بين المديرين في الدول الأربع ، وكيف يمكن مقارنتها بالتقديرات الخاصة بالحاجة القومية إلى الإنجاز في قصص الأطفال . وكذلك المعدلات الحديثة للنمو الاقتصادي .

ونظرة على ما أظهرته نتائج الاختبارات نجد تطابق الأرقام الخاصة ، بالولايات المتحدة وإيطاليا، مع تقديرات حاجتهم القومية إلى الإنجاز ومعدلهم في التنمية الاقتصادية. أما في بولندا فكان تقدير الحاجة إلى الإنجاز في قصص الأطفال أقل من المعدل ، في حين كان اقتصادها ينمو بسرعة أكبر من المعدل وكما سبق أن ذكرنا لم تكن القصص التي استعملت في بولندا بهدف الاختبار ممثلة للواقع . ويؤكد هذا ما حصل عليه المدبرون البولنديون من نتائج عالية في الحاجة إلى الإنجاز . ونجد في تركيا أن الأرقام الخاصة بها تظهر صعوبات

خطيرة ، إذ يمثل المستوى القومى للحاجة إلى الانجاز فيها المبني على قصص الأطفال أعلى رقم سنة ١٩٥٠ سجل بين الدول الأربع . كما يعتبر معدل تسميتها الاقتصادية فوق المتوسط . وفي الوقت نفسه نجد أن مستوى الحاجة إلى الانجاز عند مديري الأعمال الأتراك هو أدنى رقم بين هذه الدول . هذا ويجب أن نعرف أن مرجع النمو الاقتصادي السريع في تركيا كان إلى حد ما عوامل خارجية ، مثل المعونة الفنية والادارية من الدول الأجنبية . وإذا كان ذلك كذلك فيمكن التنبؤ بأن الاقتصاد التركي قد لا يستمر في نموه خاصة إذا ما سحبت الدول الأجنبية معوناتها ، ما لم تكن هناك طريقة لجذب أعداد كثيرة من ذوى الحاجة العالية إلى الانجاز للعمل في المراكز التجارية والصناعية فيها .

وتتطابق معلوماتنا عن مستويات الحاجة إلى الانجاز عند المديرين في الدول الأربع ، وباستثناء تركيا ، تطابقا تاما مع فرضنا العام ؛ وهو أن مستويات الحاجة إلى الانجاز في قصص الأطفال تشير إلى تصميم كبار المسؤولين عن إدارة اقتصاد الأمة على تحسينها اقتصادى .

الحاجة إلى الانجاز والنجاح في الادارة

يجب أن تؤدي الحاجة الأعلى إلى الانجاز بصفة عامة إلى نجاح أعظم في المهن التنظيمية ، وذلك إذا كان فرضنا صحيحاً . ويدعم هذا الرأى بعض الأدلة المتوافرة لدينا . فعلى سبيل المثال لقد اعتقدنا أنه يمكن اعتبار رجال الأعمال كبار السن المقيدون في برنامج إدارى خاص في جامعة هارفارد في الولايات المتحدة أقل نجاحاً من صغار السن في نفس البرنامج ، حيث إن الأمر احتاج منهم إلى سنين أكثر للوصول إلى نفس المستوى من التحصيل والإنجاز . وكانت النتيجة في دراستنا أن حصل من كان عمرهم ٣٦ سنة فأكثر على معدل حاجة إلى

الإنجاز ، أقل من معدل من كانت سنهم أقل من السادسة والثلاثين . وعلى أية حال فإن الحاجة إلى الإنجاز قد تضعف مع تقدم السن .

وثمة دراسة أخرى أجريت في الولايات المتحدة تعطى تحليلاً أكثر تفصيلاً فيما يتصل بالعلاقة بين مستوى المرتب والحاجة إلى الإنجاز بين المديرين القدامى الذين أجريت عليهم الدراسة ، وكان من نتائجها أنه من الممكن أن يكون ذوو الحاجة الأعلى إلى الإنجاز في الشركات الصغيرة أكثر نجاحاً ، بمعنى أنهم يحصلون على مرتبات أعلى عن ذوى الحاجة المنخفضة . أما في الشركات الكبيرة فإن العلاقة بين مستوى المرتب والحاجة إلى الإنجاز أكثر من ذلك تعقيداً . فالغريب أن المديرين ذوى المرتب المتوسط هم ذوو حاجة الأعلى إلى الإنجاز . إذ حصلوا على درجات أعلى مما حصل عليه أصحاب أعلى الدخول وأدناها . وربما كانت أحسن طريقة لوصف هذه النتيجة هي القول بأن للحاجة إلى الإنجاز تأثيراً محدداً في رفع الناس من مستوى المرتبات الدنيا إلى مستوى المرتبات المتوسطة . أما تأثيرها بالنسبة لأصحاب المستوى العالي من المرتبات فهو عكس ذلك ، إذ تبين أن نسبة عالية من هؤلاء الناس هم من ذوى الحاجة المنخفضة إلى الإنجاز . وهكذا نجد أن النتيجة عجيبة وتطرح عدداً من التساؤلات المثيرة والهامة . فثلاً هل تؤدي زيادة المرتب فوق حد معين إلى إشباع حاجات الفرد الإنجازية ، وبالتالي يؤدي ذلك إلى انخفاض حاجته إلى الإنجاز ؟ وهل من الممكن أن تكون لبعض هذه المرتبات العالية علاقة بعوامل أخرى ، أو علاقة مدير الأعمال بصاحب الشركة أكثر من علاقتها بالخافز التنظيمي ؟ لا يمكننا لسوء الحظ في الوقت الحاضر الإجابة عن هذه الأسئلة . فنحن نعرف فقط أن الحاجة إلى الإنجاز تسهم في النجاح الإداري في الشركات الأمريكية الكبيرة ، وذلك بالنسبة للمستويات الإدارية الدنيا .

وجدنا في نفس الوقت في دراستنا لمديري الأعمال في هولندا أن معدل

الحاجة إلى الانجاز عند المجموعة التي أشرفت على أكثر من ٣٠ مستخدماً والتي أمكن اعتبارها أكثر نجاحاً كان أعلى مما كان عند الجماعة التي كانت تشرف على أقل من ٣٠ مستخدماً . وكان نفس الشيء في إيطاليا : إذ تبين أنه كان لدى من أشرفوا على عدد أكبر من المستخدمين حاجة إلى الانجاز أعلى من غيرهم من ذوى المراكز الأقل أهمية . ويمكن القول - تأسيساً على ذلك - أنه إذا كانت القدرة الادارية تقاس بعدد المستخدمين الذى يشرف عليهم المدير ، فهناك إذن دليل يشير إلى أن الحاجة إلى الانجاز متعلقة بالنجاح الإدارى .

ولكن لا تدعم هذا الرأى بعض الأدلة إذ أظهرت الدراسة التى أجريت على مديرين حكوميين أمريكيين ، أن أصحاب المناصب الأعلى والمرتب الأكبر حصلوا على نتائج أعلى . ولكن بدرجة ليست كبيرة مما حصل عليه الممثلون لهم فى السن ، ونوع العمل ، ولستهم فى مرتبة أقل . ومن الواضح أن سرعة الوصول إلى مرتبة عالية فى المناصب الإدارية الحكومية ، بالولايات المتحدة لا تتعلق بالحاجة إلى الانجاز . ولسوء الحظ لم نستطع أن نخبر هذه النتيجة فى دول أخرى ومن ناحية ثانية : فليس ثمة دليل فى الوقت الحاضر على أن النجاح الإدارى فى العمل الحكومى متعلق بالحاجة الأعلى إلى الإنجاز فيما عدا لو كان كل المديرين مستخدمين حكوميين كما هى الحال فى بولندا .

وعلاوة على ذلك أجريت دراسة على بائعى بواليص التأمين لمعرفة جودة أداء ذوى الحاجة العالية إلى الانجاز عن غيرهم . وأوضحت الدراسة أنهم ليسوا كذلك . وكان أقل من نصف الرجال الذين صنفوا كناجحين ذوى حاجة عالية إلى الانجاز ، على حين كان أكثر من نصف المصنفين كفاشلين من ذوى الحاجة العالية . وتؤكد هذه الدراسة حقيقة مؤداها أن نظريتنا لاتنبأ بأن الحاجة العالية إلى الانجاز تشجع على النجاح الأعظم فى كل أنواع الاعمال الإدارية ، كذلك أعمال البيع فى مختلف أنواع التنظيمات . وأكثر

من هذا تنبأ النظرية فقط (كما عرضنا لها في الفصل الخامس) بأن الحاجة إلى الإنجاز تدفع إلى النجاح عندما يقابل العمل بعض التحديات أو المخاطر ، والتي تكون استجابة الفرد فيها مواجهتها بمناشط تحل المشكلات التي تقابله ، وكذلك عندما يسمح العمل له بتحديد درجة إجادته في أدائه .

قد يكون هناك من الأعمال الإدارية ما لا يعطى الفرصة للفرد لاستعمال مهاراته التنظيمية الخاصة ، ولذلك لا يجذب مثل هذا العمل ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز ، بالإضافة إلى أن بعض المنظمات قد تسكف الناس على أساس من الأندمية أو القرابة أكثر من المكافأة على الأداء والتحصيل ، وفي مثل هذه الحالات فإنه يجب ألا تتوقع وجود علاقة بين الحاجة إلى الإنجاز والنجاح الإدارى وإذا كان يمكن الجدل في أنه ما دامت المعلومات تدعم بقوة وجود رابطة بين الحاجة إلى الإنجاز والنجاح التنظيمى فإنه يمكن الزعم بأن شرطاً أو أكثر من الشروط التي تحدد الدور التنظيمى بالمفهوم النظرى غير متوافر ، وذلك في حالة عدم وجود مثل هذه الرابطة .

الخلفية الطبقية الاجتماعية للمديرين في دول عديدة

فكر العلماء الاجتماعيين في اكتشاف نماذج الخلفيات الاجتماعية التي ينحدر منها قادة رجال الأعمال الأمريكيين ، كما أرادوا أن يعرفوا : هل كان هؤلاء القادة ينحدرون من طبقات اجتماعية متباينة على فترات مختلفة في التاريخ الأمريكى أم لا ؟ هذا السؤال عام بالنسبة لعملية التنمية الاقتصادية ، لأنه يعالج مصادر الموهبة الإدارية في المراحل المختلفة لتنمية المجتمع . وهناك دراسات أجريت على الولايات المتحدة كانت نتيجتها أن على مدار الـ ١٥٠ سنة الماضية انحدر من ٥٠ إلى ٨٠ في المائة من قادة رجال الأعمال من طبقة متوسطة أو طبقة عليا . ولما كانت نسبة الآباء في مثل هذه الوضعية الطبقية

الاجتماعية العالية في الأجيال العديدة الماضية أصغر مما هي عليه اليوم ، فإنه يمكن القول بأن قادة رجال الأعمال كانوا ينحدرون من جماعة أصغر مما هو اليوم .

كما أظهرت النتيجة أيضا زيادة نسبة قادة رجال الأعمال من أبناء العمال من ٧٪ سنة ١٩٠٠ إلى ١٥٪ في سنة ١٩٥٠ وإن كانت نسبتهم إلى عدد السكان الكلي بقيت ثابتة تقريبا . وتوضح الدراسة كذلك أنه مع نمو الولايات المتحدة نجد أن قادة رجال أعمالها كانوا يأتون ، وبدرجات متزايدة ، من خلفية اجتماعية أوسع .

وثمة سؤال يطرح نفسه هو : هل يتجه قادة رجال الأعمال في الدول النامية التي درسناها إلى الانحدار من الطبقات العليا أكثر مما هو في الدول المتقدمة؟ والإجابة عن ذلك أن هذا يحدث في تركيا . إذ يأتي جزء كبير من قادة رجال الأعمال (٥٤٪) من شريحة صغيرة من السكان الأتراك تتميز بكونها ذات أعلى المصنفات المهنية . أما بالنسبة للمكسيك وإيطاليا — وهما دولتان ناميتان غير شيوعيتين — فإنهما يشابهان مع تركيا من ناحية ما، إذ أن نسبة قادتهما الصناعيين والتجارين المنحدرين من خلفية طبقية عمالية أصغر مما هو في الولايات المتحدة ، ولكن كلا منهما يختلف من ناحية أخرى مع تركيا في أن معظم قادتهما الصناعيين والتجارين ينحدرون من الطبقة المتوسطة .

وهكذا قد يكون القول صحيحا بأنه توجد في دول كثيرة خارج الولايات المتحدة قيود أمام أفراد الطبقة الدنيا تحول بينهم والوصول إلى مراكز إدارية . والملاحظ أن القيود في تركيا أكثر مما هي في إيطاليا أو المكسيك ، وهذا يقودنا إلى القول بأن هناك اتجاها عاما مؤداه أنه كلما نما البلد اقتصاديا أتى جزء كبير من قاداته الصناعيين والتجارين من الجماعات التي تنتمي إلى الطبقة الاجتماعية الأدنى . وعلى أية حال فإن هذه النتيجة

ليست مؤكدة ، لأن محددات ومؤشرات الطبقة الاجتماعية والجماعات الإدارية في مختلف الدول متباينة ولا يمكن مقارنتها بعضها ببعض بالضبط .

وتعتبر بولندا الدولة الوحيدة التي درسناها ووجدنا فيها أن عدداً كبيراً من مديري الأعمال أتوا من خلفية طبقية عمالية . ولما كانت بولندا دولة شيوعية ، فإنه من الممكن أن يكون مديرون كثيرون قد ترددوا في القول والاعتراف بأنهم أتوا من خلفية طبقية عليا . ولكن سبب مثل هذا التردد قد يسبب أيضاً ضموراً أو انخفاضاً حقيقياً في تشغيل أفراد الطبقة العالية كمديرين ، وهكذا قد تكون الشيوعية ناجحة إلى حد ما ، لأنها تخلق دولة عمال تعمل على توظيف مديرين أكثر من بين الطبقات الدنيا .

والسؤال الهام هو : هل هناك طريقة محددة لانتقاء مديري الأعمال تعمل على الاستفادة بكفاية من المهارات التنظيمية (الحاجة العالية إلى الإنجاز) في دولة ما . تظهر دراستنا أن بولندا لم يرتفع مستوى الحاجة إلى الإنجاز عند مديرها عن طريق انتقائهم من الطبقات الدنيا ، والسبب في ذلك أن هؤلاء الناس هم من ذوي الحاجة المنخفضة إلى الإنجاز ، كما وجد نفس الشيء في تركيا ، ولكن لسبب مختلف ، إذ أنها تلتقي مديرها من الطبقات الأعلى . ولكن هؤلاء الناس أيضاً من ذوي الحاجة المنخفضة إلى الإنجاز .

ولذا كانت هذه النتائج غير ملة فإن المعلومات المتوافرة توضح أن أحسن مصدر لانتقاء مديري الأعمال هو الطبقات المتوسطة ، وأنه من المتوقع أن تكون لديها أعلى حاجة إلى الإنجاز . وهكذا فإن الدول ذات المستويات المنخفضة جداً للتنمية الاقتصادية من المحتمل ألا تستفيد من موجبة الحاجة إلى الإنجاز بكفاية ، لأن أغلب مديرها يأتون من الطبقات العليا . ويجب على هذه الدول أن تخلق طبقة متوسطة أكبر قبل أن تستطيع توظيف الموهبة التنظيمية أكثر .

ونمة مشكلة صعبة ، وإن كانت مبائنة ، وهى أن التنمية ضرورية
لجعل المهبة التنظيمية ، بين الطبقة المتوسطة أكبر وفى نفس الوقت هذه
المهبة هى التى تجعل التنمية ممكنة .

وأخيراً تظهر دراستنا أيضاً أنه لا يبدو أن الأسلوب الشيوعى فى
توظيف مديري من الطبقات العاملة بصفة عامة أكثر كفاية من غيره ،
ولو أن الأيديولوجية الشيوعية قد ساعدت فى رفع مستويات الحاجة إلى
الإنجاز فى كل من الاتحاد السوفيتى (الفصل الثالث) وبولندا .

انتقاء قادة رجال الأعمال من جماعات الأقلية المحرومة

هناك كثير من الأمثلة التاريخية عن الأقليات الاجتماعية المحرومة التى
تجند من بينها قيادات من العمل التجارى والصناعى ، وذلك فى أوقات التغير
والنمو الاقتصادى . ومن أمثال هؤلاء نجد البروتستانت فى فرنسا (واليهود
فى كثير من الدول ، والساموراي فى اليابان^(١)) . ولقد قال بعض أصحاب
النظريات إن هذه الجماعات تعتبر ضحايا للتعصب الاجتماعى ، وإنما تعمل
على تعويض ذلك . والطريقة الوحيدة الممكنة لهم هى عن طريق نجاحهم
فى الأعمال التجارية والصناعية . ويعتبر هذا الرأى فى نظرنا مقنعاً ، وذلك
إذا كانت جماعة الأقلية ذات مكانة طبقية متوسطة وحاجتها إلى الإنجاز
عالية بدرجة كافية . ويجب أن يتطلع ذوو الحاجة العالية إلى الإنجاز من
شباب مثل هذه الجماعات لمن ذات مكانة عالية (الفصل السادس) ، أو أوضاع
قيادية سياسية حكومية ، ولكنهم قد يحرمون من الالتحاق بمثل هذه المن
بسبب التعصب الاجتماعى ، ولذلك عليهم الاشتغال بالأعمال التجارية

(١) SAMURAI طبقة المحاربين الأرستقراطيين اليابانيين (المترجم) .

والصناعية كأحسن بديل للإنجاز العالى . وبهذا يمكن تفسير مجيء النسبة العالية من قادة رجال الأعمال فى دول كثيرة من الأقليات .

وعلى أية حال فإن هذا التفسير صحيح فقط فى حالة ما إذا كان هناك عدد كبير من الشبان فى الجماعة من ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز ، وإذا كانت الجماعة قد وصلت على الأقل إلى أولى الطبقات المتوسطة . فهناك جماعات أقلية محرومة كثيراً — مثل الكاثوليك فى إنجلترا ، والزوج فى الولايات المتحدة — ونسبة قادة رجال الأعمال منهم ليست عالية .

ومع أن من غير الممكن عادة الحصول على مقاييس الحاجة العالية إلى الإنجاز لمثل هذه الجماعات ، إلا أننا قد نتنبأ بأنهم قد يجندون عدداً كبيراً من المنظمين فقط ، وذلك إذا كانوا من الطبقة المتوسطة ، وكذلك إذا منعوا من الالتحاق بالهن ذات المسكنة العالية .

مقارنة دوافع اتجاهات المدبرين فى الدول المتقدمة والمتخلفة :

هناك كتابات كثيرة حول الاختلاف بين مديرى الأعمال التنفيذيين الأمريكين والمدبرين الأجانب كما كان هناك باستمرار رأى يقول بأن الاتجاهات الأمريكية فى الإدارة تمثل أفضل الأساليب الإدارية ، حيث إن الولايات المتحدة كانت ومازالت أنجح الدول من الناحية الاقتصادية — ويتمثل واجبنا فى اختيار هذه الفكرة ، وذلك عن طريق تنظيم وتصنيف البلاد التى درسناها طبقاً لتنميتها الاقتصادية حتى يمكننا الكشف عن اشتراك البلاد التى تلى أمريكا فى التقدم (مثل إيطاليا الشمالية) والمناطق الأقل من ذلك تقدماً (مثل إيطاليا الجنوبية) وكذلك الدول الأقل تقدماً (مثل تركيا) فى تطبيق الأساليب الأمريكية فى الإدارة . أما بالنسبة لبولندا فيجب دراستها منفصلة عن الدول الأخرى ، لأن الأساليب الإدارية الجيدة فى الاقتصاد الشيوعى قد تكون مختلفة .

ولتتدارس أولاً الاختلافات في الحوافز . والملاحظ أن الانخفاض في تقديرات الحاجة إلى الإنجاز الإدارية من الولايات المتحدة إلى إيطاليا إلى تركيا يتطابق مع مستوى التنمية الاقتصادية في تلك الدول . أما في بولندا فتجد مستوى الإنجاز عالياً بين المديرين البولنديين . وربما يكون مرد ذلك إلى تأثيره ببعض القوى ، مثل الوطنية أو الشيوعية أو الائتلتين معاً .

أما فيما يتعلق بالحاجة إلى الائتلاء (حاجة الفرد إلى الزمالة أو العلاقات الشخصية الودية مع غيره من الناس) فتبين أن المديرين التنفيذيين الأمريكيين أقل من غيرهم من رجال الأعمال في الدول الأخرى باستثناء بولندا .

ويؤكد هذا الاكتشاف رأى كثير من المراقبين القائل بأن المديرين التنفيذيين الأجانب في دول مثل المكسيك وإيطاليا دائماً ما يبدون اهتماماً بالعلاقات بين الناس أكثر من اهتمامهم بحل المشكلة بكفاية أحسن . وعلى سبيل المثال يكون الاهتمام بالإنجاز ضعف الائتلاء بين المديرين التنفيذيين الأمريكيين ، ولكننا نجد العكس بين المديرين الإيطاليين وتركيزهم على الائتلاء أكثر وأعلى من تركيزهم وائتمامهم بالإنجاز . وعادة ما يكون ذوو الاهتمام بالعلاقات الشخصية أقل ائتماماً بالإنجاز ، وفي نفس الوقت يكون ذوو الائتتمام الأكثر بالإنجاز أقل تركيزاً على العلاقات الشخصية .

ولما كانت الأوضاع الإدارية متباينة في كل بلد من البلدان فإنه يجب علينا أن نكون حذرين من ناحية إطلاق تعميمات في هذا الشأن بصفة عامة . كما أن المديرين التنفيذيين الأمريكيين لديهم حاجة إلى القوة^(١) والرغبة في التحكم

(١) تسمى الحاجة إلى القوة على أساس أن القوة لها ركيزتان ، هما : السلطة ، والنفوذ وذلك من وجهة نظر علماء الاجتماع السياسي ، وإن كان يعطو لبعض تسميتها الحاجة إلى السلطة (المترجم)

في أفعال الآخرين) أعلى من غيرهم من المنفذين في أي دولة أخرى ، باستثناء شمال إيطاليا التي تعتبر ثانية الدول تقدماً من الناحية الاقتصادية ، وذلك بين الدول موضوع دراستنا .

ويبدو أن هذه النتيجة تدعم المفهوم الشائع عن رجل الأعمال كرجل يبحث ويعمل على بناء امبراطورية صناعية عظيمة ، وعلى أية حال فإن معلوماتنا المتوافرة حالياً لا تساعد على تقرير ما إذا كانت الحاجة إلى القوة تعتبر مقوماً أساسياً للنجاح الإداري ، كما هي الحال بالنسبة للحاجة إلى الإنجاز . أم أنها من الملامح العارضة في النواحي الاقتصادية الخاصة بالتجارة والصناعة .

فلتندرس الاختلافات العديدة الخاصة باتجاهات عند المديرين . إن الاعتقاد السائد بين المديرين هو أن مكافأة الرجل بقدر ما ينجز من أعمال تتوافق كثيراً مع مرحلة التنمية الاقتصادية للاقليم والدولة التي يعيش بها المديرون . ويتأقصد الاعتقاد في المكافأة على أساس الأداء من الولايات المتحدة إلى إيطاليا إلى تركيا وبولندا . فيعتقد المديرون التنفيذيون الأمريكيون — على سبيل المثال وبشدة — أنه يمكن ترقية العمال ذوي الكفاية إلى أعمال أحسن كلما أمكن ذلك . ويشاركون في هذا الاعتقاد ، وبنفس القوة تقريباً ، المديرون الإيطاليون . أما وجهة نظر الأتراك والبولنديين فتختلف ؛ إذ يشك الكثيرون منهم في وجوب ترقية العمال . فقد يؤدي ذلك من وجهة نظرهم إلى تحطيم احترام السلطة الذي يجب أن يكون عند العمال تجاه الإدارة . كما يرفض المديرون الأمريكيون أن تكون الأقدمية والتعليم والخلفية الأثرية العوامل المحددة لمكانة الفرد المهنية . ويتزايد تفضيل هذه العوامل أو المحددات من الولايات المتحدة إلى إيطاليا وتركيا وبولندا .

وتؤكد هذه النتائج بشدة اعتقاد المديرين في أن حق الإنسان في المكافأة نظير إنجازاته هو نتيجة للتنمية الاقتصادية ، وإن كان لا يوجد دليل على أن هذا لا يساعد على خلق نمو اقتصادي أكثر سرعة .

كما يبدو واضحا أيضا ذلك التفاؤل التقليدى عند الأمريكيين فهم يعتقدون أن الخطط تتجح في العادة ؛ في حين نجد أن المديرين في الدول الأخرى أقل تفاؤلا. ويعارض المدبرون الأمريكيون بشدة أكثر من غيرهم من مديري الدول الأخرى الفكرة الخاصة بأن رجل الأعمال يستطيع أن يثق في الأصدقاء والأقارب فقط ، حيث تعتبر المعاملات التجارية والصناعية مع الغرباء من الضرورات الأساسية في التنظيم الاقتصادى المتقدم . ومن ناحية أخرى نجد أنه من الصعب الوصول إلى كفاية اقتصادية إذا تحددت التعاقدات والأسعار والاعتمادات المالية من خلال علاقات رجل الأعمال الشخصية فقط . ومن الطريف أن هذا العامل (الحاجة إلى الإنجاز) يميز بين الدول السريعة التنمية والدول الأقل سرعة في تنميتها . ولا يتضح هذا فقط من قصص الأطفال ، بل أيضا من دراسة اتجاهات مديري الأعمال التنفيذيين .

ويعتقد المدبرون التنفيذيون أقل مما يعتقد غيرهم أن الشركات توجد من أجل الربح فقط . والسؤال هو إذا لم يكن وجود الشركات من أجل الربح فقط فلماذا إذن يفكرون في وجودها . الإجابة عن ذلك هي أنه من الممكن الاعتقاد في أن الشركات وظيفة أخرى تتمثل في الخدمة العامة أو القيام بإشباع حاجات الإنجاز . والواقع من الأمر أن المسألة لا بد وأن تكون معقدة بعض الشيء ، وخاصة إذا ما كان تحليلنا السيكلوجى لدوافع المنظم ، فمن الناحية المثالية يجب أن يكون اهتمام المنظم بالإنجاز وليس بالمال ، لأنه إذا كان اهتمامه بالمال والربح الشخصى فقط . فمن المرجح أنه يقامر ويتنافس بشدة مع آخرين ، ومن هنا يخلق اللاكفاية في شركته . ولكن إذا لم يبد المنظم أى اهتمام بالمال أو الربح ، وذلك أمر مثالى ، فإنه يفقد حينئذ الطريقة الأساسية لقياس كفاية شركته . ويسمى فهم هذه المسألة كل من أصدقاء وأعداء الرأسمالية إذ يعتقدون في أهمية الأرباح كهدف أو كدافع ، في حين نجد أن أهميتها الأساسية هي في كونها قيمة يمكن عن طريقها الحكم على كفاية العمل .

دوافع واتجاهات المديرين فى المؤسسة العامة وخاصة :

لا توجد مشكلة أثارَت اهتمام العلماء الاجتماعيين أكثر مما أثارته مسألة كيفية تأثير السيطرة العامة أو الخاصة فى العمل التجارى أو الصناعى . وتعتبر السيطرة العامة فى الولايات المتحدة مرتبطة بالبيروقراطية التى تعرف دائماً بأنها تعارض مباشرة الروح التنظيمية . كما يوجهون النقد إلى البيروقراطية ؛ وذلك لاتجاهها نحو تجنب المخاطر والتحديات ، ولنظمها وقواعد المعقدة ، وللغافد الناتج عنها ، وكذلك لعدم الاهتمام الذى مرده فقدان الحاسة بين العاملين .

وفما يتعلق بفقدان الكفاية فى النشاط الحكومى فثمة حقيقتان تردان على ذلك هما :

١ - أنه يجب على كثير من الدول اللجوء إلى الملكية العامة حتى تزيد معدل تنميتها الاقتصادية ، حيث إن نظام الملكية الخاصة فيها غير متقدم بدرجة كافية .

٢ - أن الدول الشيوعية - مثل الاتحاد السوفيتى - قد نمت بسرعة فى الفترة الحديثة ، وذلك عن طريق الملكية العامة ، وسيطرة الحكومة على وسائل الإنتاج .

والحقيقة أن مقياسنا لمعدل النمو الاقتصادى (معدل استهلاك الكهرباء) يشير إلى أن الاتحاد السوفيتى ينمو بمعدل أسرع من معدل الولايات المتحدة .

والسؤال الملح هو : هل من الممكن أن تعفى البيروقراطية دائماً عدم الكفاية وعدم البراعة فى التصور والخيال كما يقول البعض ؟ وتقضى الإجابة عن ذلك ضرورة الحصول على بعض المعلومات الحقيقية عن اتجاهات المديرين العاملين بالحكومة ، باعتبار أنها متناقضة مع اتجاهات هؤلاء العاملين بالأعمال الخاصة

ولحسن الحظ لدينا بيانات إحصائية بالنسبة للولايات المتحدة وإيطاليا وتركيا .
ويمكننا في نفس الوقت عقد مقارنة بين المديرين البولنديين — باعتبارهم
نموذجاً بيروقراطياً شيوعياً — وبين مديرين في قطاع عام وقطاع خاص في
دول غير شيوعية .

وكما توقعنا تشير الدراسات إلى أن البيروقراطيين لديهم دافعية للإنجاز
أقل من مديري القطاع الخاص ، وذلك في كل من إيطاليا وتركيا . والثىء
المدهش هو أن الدراسات لم تظهر فرقاً يذكر في الحاجة إلى الإنجاز بين كل
من العاملين في المؤسسات الحكومية والعاملين في المؤسسات الخاصة في
الولايات المتحدة . وفي الواقع حصل المديرون الحكوميون على تقديرات
أعلى بعض الشيء مما حصل عليه رجال الأعمال . كما أوضحت الدراسات التي
أجريناها أن المديرين البولنديين — ويعتبرون جميعاً موظفين حكوميين
حصلوا على تقديرات أعلى مما حصل عليه رجال الأعمال الأتراك والإيطاليون .
ومن الواضح أن هناك من يعمل في الحكومة من ذوى الحاجة العالية إلى
الإنجاز ، ولكن ذلك في بعض الدول دون غيرها . كما أنه ليس هناك شيء في
العامة العامة يعمل دائماً على خفض الحاجة إلى الإنجاز ، أو يميل إلى اختيار
أشخاص ذوى حاجة منخفضة إلى الإنجاز . إن هذه النتيجة تدعم بشدة نتيجة
مشابهة مبنية على الإنجازات الاقتصادية الواضحة في الدول التي تعتمد أكثر
ما تعتمد على الملكية العامة والسيطرة العامة على وسائل الإنتاج .

وتشير الدراسات إلى أن البيروقراطيين الإيطاليين والأتراك قد حصلوا على
درجات أعلى بالنسبة للانتماء بينما لم يحصل البيروقراطيون الأمريكيون
والبولنديون مثلهم ، فإذا تعنى تلك الاختلافات ؟ إنها تعنى من ناحية — كما
ذكرنا من قبل — أن ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز يكون لديهم عادة
حاجة منخفضة للانتماء ، في حين يكون لدى ذوى الحاجة العالية إلى

• الانتماء حاجة منخفضة إلى الإنجاز . ومن ناحية أخرى تعنى أن البيروقراطيات قد تختلف تبعاً لمدى شخصية الإدارة (حاجة عالية إلى الإنجاز) أو عدم شخصيتها (حالة منخفضة إلى الانتماء) .

وعلى الرغم من ذلك فإن كل البيروقراطيات بصفة عامة تستخدم رجالاً ذوى حاجة إلى القوة أدنى من أولئك العاملين في المؤسسات الخاصة . وهذا الفرق واضح جداً في الولايات المتحدة . ويبدو أنه واضح أيضاً في إيطاليا . وبالنسبة لتركيا فإنها غير مستثناة كثيراً في هذا الصدد ، خاصة إذا ما قورن المديرون الحكوميون بها بمديري الأعمال الخاصة الأكثر نجاحاً . ويعتبر المديرون البولنديون بالقطاع العام ذوى حاجة منخفضة إلى القوة مثل أى جماعة أخرى . وهذا وربما يكون العمل بالحكومة يتطلب طاعة كبيرة من الأوامر الصادرة من الرؤساء من ذوى الحاجة العالية إلى القوة .

وثمة قضية توضحها الأرقام فيما يتعلق بالولايات المتحدة ، إذ أنه ليس مدهشاً أن يعارض مديرو الأعمال الأمريكيون ، وبشدة ، القوة المتزايدة للحكومة على أساس أن لديهم أنفسهم حاجة عالية جداً إلى القوة . ولذلك فإنهم لا يرغبون في أى تهديد لوضعهم ونفوذهم من أى قوة خارجية . ويساعد هذا التصور أيضاً على تفسير اعتقادهم في الأهمية الكبرى للملكية الخاصة بالنسبة للاقتصاد الكفء . ولا يبدو — كما أوضحنا سابقاً — أن الملكية هامة بالنسبة لذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز ، ولكنها يمكن أن تكون هامة لأولئك ذوى الحاجة العالية إلى القوة ، باعتبار أن الملكية تعنى القوة في استخدام ما تملك .

ولقد كشفت دراستنا أيضاً عن نموذج من التقليدية (المحافظة) بين البيروقراطيين ، إذ أنهم يعتقدون بصفة عامة في وجوب تقاضى الموظفين

مرتبا منظما كما لا يعتقدون في أن تكون المكافأة المالية على أساس المجهود أو الإنتاجية . كما أوضحت الدراسة أن المديرين البيروقراطيين أقل اعتقاداً في ترقية العمال الموهلين إلى أعمال أفضل ، كما أنهم يميلون إلى عدم الموافقة على تشغيل النساء المتزوجات في بعض الأعمال . ويعتقدون في نفس الوقت في ولاء الابن ولاء شديداً لوالديه . وتمثل كل هذه الاتجاهات احتراماً كبيراً لوضعية محددة مفروضة ، وبمعنى آخر احتراماً لسلوك توجهه وتحركه التقاليد الاجتماعية أكثر من كونه نابعاً من مبادرة فردية .

وهكذا نجد هنا دليلاً على أن المتطلبات الجامدة للبيروقراطية أو للنظمية الكبيرة قد تخالف اتجاهها عقلياً (أو توظف مديرين لديهم فعلاً مثل هذا الاتجاه) لا يؤيد مسألة مرونة المكافآت تبعاً للإنجاز الفردي . وإذا كان وجود نظام مرن في إعطاء المكافآت لتشجيع الإنجاز يعتبر ضرورياً بالنسبة للكفاية البيروقراطية والتنمية الاقتصادية — فهذا أمر لم يتضح كاملاً . فقد يكون الاعتماد الكبير على الملكية العامة والسيطرة العامة على وسائل الإنتاج مساوياً ، ودلى أية حال يجب أن تطبق القواعد بمرونة حتى داخل النظام البيروقراطي ، وذلك تبعاً للدوافع السائدة عند المسؤولين في القطاع العام . فعلى سبيل المثال إذا كان لدى هؤلاء المديرين حاجة عالية إلى الإنجاز فإنه من المحتمل أن يتصرفوا كما لو كانوا في قطاع خاص .

وهكذا فإن السؤال القائل أيهما أكثر كفاية لإحداث التنمية الاقتصادية، الاعتماد على الحكومة أم القطاع الخاص ؟ تتمثل إجابته في أن الأمر يعتمد كثيراً على دوافع العاملين في كل من القطاعين .

وثمة نتيجة مدهشة جداً تكشفها دراستنا ، وهي اعتقاد المديرين الحكوميين (باستثناء البولنديين) اعتقاداً كبيراً في العمليات العقلانية مثل

الحظ الحسن والابتهالات . وسبب هذه الدهشة أن البيروقراطيات تحاول أن تنظم السلوك وترشده لأعلى درجة ممكنة كما تحاول أن تعطي أسبابا لكل شيء يحدث ، أو قد يحدث . والسؤال هو لماذا يجب أن يعتقد العاملون في مثل هذا النظام في مثل هذه العناصر غير المرشدة أو غير العقلانية ، مثل حسن الحظ أو التفرغ والابتهالات . قد تكون الإجابة على ذلك متمثلة في الشعور بعدم القوة عند العاملين في المنظمة الكبيرة وإنه من الصعب أن تكون لديهم نفس السيطرة الشخصية على الأحداث مثل السيطرة التي لدى العاملين في منظمة أصغر . وقد يكون هذا الشعور ضارا إذا ما تسبب في جعل العاملين في المنظمات الكبيرة يوقفو محاولاتهم للتأثير في الأحداث . ولمثل هذه الأسباب فإن كثيرا من الأمريكيين والروس ينتقدون البيروقراطيات . ولكن لا يبدو أن ثمة سببا قويا لتغيير الحكم الذي أطلقناه ، وموارد (لا يمل بناء المنظمات الكبيرة مثل الحكومة إلى خلق اتجاهات معينة تعارض وتتداخل مع الكفاية وذلك إذا ما كان لها تأثير حقيقي في الفعل) .

على أية حال يبدو أن إجراءات المديرين في القطاع العام متأثرة بدوافعهم أكثر مما هي متأثرة باتجاهاتهم . وهكذا فإنه يمكن للحكومة أن تكون ذات فاعلية ، وذلك إذا هيمن عليها ذوو حاجة عالية إلى الإنجاز ، حيث إنهم سوف يطبقون القواعد بطريقة تكون نتيجتها الكفاية الأعظم . ولا يبدو أن القضية الهامة هي النظم العامة أو النظم الخاصة للملكية والسيطرة عليها . ولكن القضية هي نوعية الناس في كل نظام ونوعية الذين يشغلون المراكز القيادية في التنظيمات الاقتصادية في مختلف الدول .

إن الناس واهتماماتهم الأولية ، سواء أكانت للإنجاز أم الانتماء أم القوة أم لا شيء آخر هم الذين يحددون معدل نمو اقتصاد بلادهم .

الفصل السابع

روح هرمين (١)

هناك منذ بدء التاريخ الإنسانى أناس ذوو حاجة عالية إلى الإنجاز يتصرفون بطرق مميزة تماما . ومن ثم علينا أن نكون قادرين على التوصل إليهم فى الأغاني والقصص أو فى الأساطير القديمة . فعلى سبيل المثال نجد وصفاً لذلك الشخص الذى يمثل نموذجاً لذى الحاجة العالية إلى الإنجاز بكل قواه ونقاط ضعفه ، وذلك فى الميثولوجيا الإغريقية (٢) . ويتمثل هذا النموذج فى الإله الإغريق هرمين الذى تميزت خصائصه تماماً عبر التاريخ الإغريق . وتتمثل تلك الخصائص فى كونه لصاً ، محتالاً ، كاهناً أو راعى كتيبة ، لاعب رياضة أو رسولاً يريد أن وصفه الذى نرغب التركيز عليه هو ما برز لنا فى تراويل هوميروس (٣) الخاصة بهرمين .

وثمة سببان لذلك ، أولهما : أن من المحتمل أن يكون تيجار أثينا الذين كانت لهم حينئذ مكانة اجتماعية قد عبدوا وقدسوا هرمين . ثانيهما كتبت التراتيل على أكثر الاحتمالات سنة ٥٢٠ ق م . وكانت الحاجة إلى الإنجاز عند الإغريق عالية فى ذلك الوقت .

(١) هرمين : إله الطرق والتجارة والاختراع والفعاضة والمكر والصوصية عند الإغريق .

(٢) ميثولوجيا : معنى مجموعة الأساطير المتصلة بالآلهة وأنصاف الآلهة والأبطال الخرافيين عند شعب ما .

(٣) هوميروس : شاعر لإغريق قديم (المترجم) .

ونجد في تلك التراتيل أن هرميز يسرق الماشية من أخيه الأكبر أبولو^(١) وذلك يوم عيد ميلاده نفسه. ومن الواضح أن لديه حاجة عالية إلى الإنجاز. وتمثل صور الإنجاز في نموذجين عامين. وثمة تركيز كبير على مكر هرميز كما تتوافر لديه الصفات الأساسية لكل من التجار المهرة الذين ملأوا الأسواق الإغريقية وكذا صفات البطل المحتال المخادع الذي يظهر في الأساطير في كل أنحاء العالم ثم إن لديه رضا الانجاز الذي عند الحرفي الإغريقي. كما يصنع آلة موسيقية وصنادل من قشر وظهر السلحفاة ويشعر بسعادة بالغة عن طريق مشروعاته بالإضافة إلى إن لديه اهتماماً قوياً بالمال.

ونجد أن هرميز في نهاية الأمر موصوف بالكذب واللصوصية. والسؤال هو: لماذا يجب وصف النموذج المثالي لرجل الأعمال بهذه الخصائص السلبية. الإجابة عن ذلك هي أنه من الممكن أن تعكس القصة الصراع الذي كان في ذلك الوقت بين الطبقات المالكة التقليدية وطبقات التجار الحديثة الغنى. وكان التجار في مثل ذلك الصراع عدوانيين (مثل هرميز في التراتيل) في مطالبهم من أجل الحصول على نصيب أكبر من الثروة والمكانة الاجتماعية الأعلى.

وهكذا نجد أن تراتيل هوميروس الخاصة بهرميز تبين وبطرق كثيرة خصائص المنظم الاقتصادي وعلاقته بالمجتمع التقليدي. ومعظم البحث في هذا الفصل عبارة عن محاولة لتحديد ما إذا كانت خصائص هرميز هي التي تميز أيضاً ذوى الحاجة العالية إلى الانجاز أم لا. وسيكون استفسارنا إذن أوسع مجالا مما سبق في الفصلين الخامس والسادس حيث كنا نحاول تحديد ما إذا كانت الحاجة العالية للانجاز متلازمة مع الرجل السكى ينجح في عمله كنظم ونريد أن نعرف الآن ما هي خصائص الفرد ذى الحاجة العالية إلى الانجاز.

(١) أبولو — إله الشعر والموسيقى والجمال الرجولي عند الإغريق. (المترجم)

تفصيل الألوان المعتمدة :

أوضح عالم النفس الأمريكى ر . ه . ناب فى إحدى نظرياته أن ذوى الحاجة العالية للإنجاز يجب أن يفضلوا الألوان المعتمدة ، كاللون الأزرق والأخضر ، لأنهما أقل استرسا من الألوان الحمراء أو الصفراء . ولما كانت العادات الثقافية هى التى تحدد أفكارنا عن الألوان (على سبيل المثال نجد أن طوب البناء أحمر اللون فى العادة) فقد اختار ناب لاختباره طرطانا اسكتلنديا (١) .

والطرطان عبارة عن نمط من القماش الصوف المنسوج الملون الذى يلبس كجزء من العادات القومية الاسكتلندية . يمكن أن يكون فى أى لون . وألوان الطرطان منتظمة فى خطوط طويلة وعرضية ، وتظهر فى توليفة مختلفة من الألوان الداكنة الزرقاء والخضراء ، إلى الألوان الفاتحة الحمراء والصفراء . وكان ناب متأكدا عندما سأل مبحوثيه أن يختاروا الألوان التى أحبوها أكثر من غيرها — أنهم لن يختاروا الألوان التى تعتبر حسنة أو رديئة بالنسبة للطرطان ولكن ستكون تفضيلاتهم على أساس الاحتياجات الشخصية لكل منهم .

ولقد اكتشف أن واحدا فقط من عشرة طراطين هو أكثر ما فضله ذوو الحاجة العالية إلى الإنجاز ، ويحتوى على كمية مماثلة من اللون الأحمر وفى نفس الوقت كانت سبعة طراطين من العشرة الأقل تفضيلا تحتوى على لون أحمر . أما بالنسبة للون الأزرق فكان العكس صحيحا . إذ كان أغلب ما فضله ذوو الحاجة العالية إلى الإنجاز طراطين تحتوى على اللون الأزرق ، كما لم يوجد طرطان واحد من الطراطين الأقل تفضيلا يحتوى على اللون الأزرق .

(١) الطرطان : قماش من الصوف مقلم بخطوط (المرحوم) .

ويُفسر ناب نتائجهُ بقوله إن اللون الأحمر أفتح وأكثُر إشرافاً من الأزرق، كما أن وجوده في الطبيعة قليل في المادة، بالإضافة إلى أنه أكثُر جذباً للانتباه بصفة عامة. واللون الأزرق ناعم رقيق. أما الأحمر فلون ثقيل. ولا يحتفظ اللون الأزرق بشكله جيداً وإن كان يعتبر لونا جيداً كخلفية أو أرضية لغيره من الألوان أما اللون الأحمر، فهو لون جيد لتحديد الأشكال حيث إنه لا يشوه بسهولة.

هذا وقد يفضل ذوو الحاجة العالية إلى الإنجاز أن يكون ما يحيط بهم ناعماً رقيقاً ليسكون مغايراً لخشونتهم. كما أنهم قد يرغبون في أن يكون لهم تأثير في بيتهم أكثر من تأثير بيتهم فيهم.

على أن ثمة رغبة في إجراء اختبارات أخرى على الفروض وخاصة في الدول غير الغربية حيث تختلف تماماً معاني اللون غير المباشر واللاوعية. وما دام البحث السابق قد أكد على اعتبار الألوان مسألة رمزية لأشياء مختلفة في دول متباينة، فالسؤال الهام إذن هو: هل من المحتمل أن تجذب نفس الألوان أو تفر ذوو الحاجة العالية إلى الإنجاز في كل بقاع العالم؟ لقد طبق اختبار سنة ١٩٥٨ على أطفال في فصل دراسي بمدرسة ابتدائية أمريكية، وتبين منه ميل ذوو الحاجة العالية إلى الإنجاز إلى استعمال الأفلام الزرقاء والخضراء أكثر من استعمالهم للحمراء أو الصفراء. أما ذوو الحاجة المنخفضة فيميلون إلى استعمال الأفلام الحمراء والصفراء أكثر من غير ما طبق اختبار آخر في الهند واليابان وألمانيا والبرازيل، وتبين منه وجود ميل كبير لدى ذوو الحاجة العالية إلى الإنجاز لتفضيل الألوان الزرقاء والخضراء أكثر من تفضيلهم للحمراء والصفراء. ولما كانت الهند واليابان (دولتين من الأربع موضوع الدراسة) لهما ثقافتان غربية خاصة برمزية اللون Color Symbolism فإنه يمكن القول بتشابه النتائج في كل العالم.

وقد تكون الحاجة القائمة بأن ذوى الحاجة العالية للإنجاز يفضلون
الالوان القائمة لأنهم يريدون بيئة أقل استمارة لها صلة بالفرض القائل بأنه
دائما ما يكون أسلوب حياة المنظمين قاسيا ومتقشفا .

وربط ما كس فيبر بين التقشف في أسلوب حياة البروتستانت والروح
التنظيمية، إذ يعنى التقشف — من وجهة نظر فيبر — الزهد والتنازل عن الحق
في المتعة وذلك في سبيل المحافظة على وجود أخلاقي اجتماعي معقول . ولكن
إذا كانت تفسير حياة التقشف على أنها تجنب للبشريات التي بغير مبرز مما يعنى
تحكم الشخص في البيئة أكثر من تحكم البيئة فيه ، فإنه يمكن عرض القضية
بمفهومات سيكولوجية أكثر منها اجتماعية أو أخلاقية . وليس سؤالنا عما إذا
كان المنظمون يذكرون أو يكبحون نزواتهم Impulses وإنما هو: هل يتجنبون
الموقف الذى لا يمكنهم السيطرة عليه ؟ وهل تؤثر في الموقف بدرجة كبيرة
تلك الاضراء والاصوات الخارجية عن طريق المثيرات القوية في البيئة .

ويمكن توضيح الإجابة عن هذا السؤال بالنسبة للولايات المتحدة ،
إذ يعتقد الأصحاب (الكويكرز) Quakers (طائفة دينية بروتستانية كان
محرمًا عليها لبس الالوان الزاهية) أن هذا المنع أو التحريم كان لأسباب
أخلاقية ودينية ، وأنهم كانوا يتجنبون الاستعراضات الدينية لكي يركزوا
على المسائل الروحية . ولكن مع هذا كان تصرفهم غير ذلك ، فحتى الملابس
الرمادية البسيطة لزوجة الصحابي القضى كان كثير الزخرفة ، وعليه مظاهر
الترف . والسؤال هو : ماذا بقى من تقشفهم ؟ وإجابة ذلك أنهم كانوا
يتصرفون بطريقة غير آمنة . غير أن عدم الأمانة لا يعتبر تفسيراً بالنسبة لعلم
النفوس ، ولكنه يود أن يعرف سبب تصرفهم بهذه الطريقة . والمشكلة بسيطة
جداً . إذا افترضنا أن تجنب الكويكرز لاستعمال الالوان الزاهية ذو معنى
وأهمية سيكولوجية أكثر منها أهمية دينية متمثلة في رفض الاستعراض

الديوى . وقد نفترض على أساس من الدلائل التاريخية أن لدى الكويكرز حاجة إلى الإنجاز أعلى من الممدل العام ، وأنهم تجنبوا الألوان الزاهية حتى يشعروا بأنهم يسيطرون على البيئة أكثر من سيطرتها عليهم ، وأنهم بذلك وجدوا تفسيراً أخلاقياً لموقف اعتقدوا بغير وضوح أنه كان صحيحاً .

غير أن عمل الملابس من مادة غنية ولو كانت ذات لون داكن يتناقض مع التفسير الدينى ، وليس مع الأساس السيكلوجى ، وخاصة وأنهم كانوا يتجنبون الإشارة القومية التى بغير مبرر .

السفر :

إذا رجعنا إلى ترتيل هوميروس نجد أن الطفل هرميز بدأ السفر فى يوم ولادته . وبدأ بالبحث عن ماشية أبولو بمجرد خروجه من المهد ، ولقد وصفته الميثولوجيا الإغريقية ، وفيما بعد الرومانية التى عرف فيها بالإله مركورى^(١) بأنه رسول الآلهة السريع بمنح القدمين وراعى المسافرين وإذا كان هرميز هو التصور الميثولوجى للروح التنظيمية فهو ذو الحاجة العالية للإنجاز . والسؤال الملاح هو : هل يمكننا التنبؤ بأن ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز يسافرون أكثر من غيرهم ؟

والإجابة عن ذلك أن الأدلة التاريخية تبين أن موجات من الحاجة العالية إلى الإنجاز كانت مصحوبة باكتشاف جغرافى واسع ، فالفترة التقليدية فى فجر التاريخ عند الإغريق التى تتصف فى دراستنا بالمستوى العالى جداً للحاجة إلى الإنجاز سبقتها ولحقها بالتأكيد عملية سفر واسعة . وعندما وصلت الحاجة إلى الإنجاز أعلى درجة عند الأسبان لحقها مباشرة فى القرن السادس

(١) مركورى Mercury إله التجارة والفراحة والمسكر والصوئية عند الرومان

(المترجم)

عشر أكتشاف واسع في نصف الكرة الغربي . والأكثر من ذلك كانت
الموجة من الحاجة إلى الإنجاز التي جاءت بعد ذلك في إنجلترا مرتبطة بزيادة
حادة في السفر بالبحر . على أن هذه الأمثلة إيجابية وليست استنتاجية .

ويمكن الحصول على معلومات أكثر تنظيماً من الثقافات البدائية التي
أمكن الحصول على مقاييس الحاجة إلى الإنجاز بها عن طريق حكاياتها (انظر
الفصل الثالث) . فمة فرق هائل بين المسافات التي تجولتها القبائل ذات
الحاجة العالية إلى الإنجاز وتلك القبائل ذات الحاجة المنخفضة إذ سافرت
القبائل ذات الحاجة العالية إلى الإنجاز أكثر بكثير من غيرها .

وقد يكون من الطريف أن نتأكد من مثل هذه النتيجة بالرجوع إلى
الأمم الحديثة التي لدينا تقديرات عن حاجاتها إلى الإنجاز مبنية على قصص
الأطفال ، كما قد يكون السفر بالطائرة أحسن مقياساً لأنه من الصعب الحصول
على أرقام بالنسبة للنقل بالقطارات والسيارات . وثروة البلد هي العامل
الرئيسي الذي يؤثر في حجم التنقل بالطائرة . كما تشير الإحصائيات أنه عندما
يكيف الناس ويدبروا أمرهم تعويضاً عن الثروة فإن ذوي الحاجة العالية
للإنجاز يسافرون أكثر من أبناء البلد ذوي الحاجة المنخفضة .

وتعتبر الهجرة شكلاً خاصاً من أشكال السفر ، ولذا فمن المتوقع أن تحدث
هجرة إلى الخارج من بين الشعوب ذات الحاجة العالية إلى الإنجاز أكثر
من غيرها . والتفسير المألوف للهجرة الخارجية هو أن الجماعات أو الظروف
القاسية الأخرى تجبر الناس على ترك وطنهم . ولكن من الواضح أن بعض
الناس يجبرون بسهولة ، كما أن بعض الناس لم يهاجروا حتى عندما كان البقاء
في وطنهم يسبب لهم أضراراً .

وبناء عليه قد يكون مستوى الحاجة إلى الإنجاز العامل الذي يحدد مدى

استجابة الشعوب للتحديات الناتجة عن الصعوبات التي يواجهونها في بلدهم .
وإذا كان من غير الممكن الحصول على عينة كبيرة كافية من الدول والثقافات
لكي نختبر هذا الفرض فإنه من الممكن الحصول على الأرقام الخاصة بعدد
الناس المهاجرين من عديد من الدول الأوروبية في الفترة من ١٩٢ إلى ١٩٣٠ ؛
وخاصة أن لدينا تقديرات عن مستوى الحاجة إلى الإنجاز في تلك الفترة .

وتشير الإحصاءات إلى أن معدل الهجرة بالنسبة لـ ٦ دول ذات حاجة
عالية إلى الإنجاز كان ٢٩ لـ كل ألف من السكان مقارنا بـ ١٨ فقط لـ كل
ألف في ٦ دول أخرى ذات حاجة منخفضة إلى الإنجاز .

ولقد تأكد بوضوح الفرض القائل « تميل الشعوب ذات الحاجة العالية
إلى الإنجاز إلى الهجرة الخارجية أكثر مما تميل غيرها من الشعوب » .

وهذا التأكيد هو على الأقل على أساس من هذه العينة الصغيرة . على أنه
ما زال ينقصنا اختبار ما يتعلق بالأفراد ، إذ أننا حتى الآن لا نعرف هل
يميل الأفراد ذوو الحاجة العالية إلى الإنجاز إلى السفر أكثر من غيرهم
أم لا ؟ وإن كانت تشير الدلائل إلى أنهم يهاجرون أكثر من غيرهم .

الحراك الاجتماعي :

تمثل الفكرة الرئيسية في ترتيب هوميروس عن هرميز في وصفه بالفرد
الطموح الذي يتحدى المجتمع الأرستقراطي القائم . ثمة سؤال .. هل الأفراد
من ذوي الحاجة العالية إلى الإنجاز أكثر تحركا إلى الأمام عن غيرهم ؟
وهل هم طموحون إلى التقدم الاجتماعي مثل هرميز ؟

ويتطلب التحرك إلى أعلى في المسكنة الاجتماعية حراكا جغرافيا باعتباره
أحد خصائص الحاجة العالية إلى الإنجاز . وإذا كان ذوو الحاجة العالية إلى

الإنجاز أكثر من غيرهم رغبة في السفر، فقد يكونون أكثر رغبة في ترك وطنهم وتكثيف أنفسهم مع متطلبات التقدم الاجتماعى .

ولقد طبق اختبار على تلاميذ مدارس أمريكية . وتضمن البيان التالى (يحاول الابن البار أن يعيش قريباً من والديه حتى ولو كان يعنى ذلك فقدانه فرصة الحصول على عمل أفضل فى جزء آخر من الوطن) . وتظهر نتائج الاختبار أن الذين أتوا من أسر راقية منحدرة من عقيدة يهودية فى الولايات المتحدة لا يوافقون على هذا البيان أكثر من الأولاد المنحدرين من أسر أصلها من جنوب إيطاليا معروف عنها عامة بأنهم أقل حركة فى المجتمع الأمريكى . وقد أكدت دراسات أخرى فى ألمانيا الغربية والبرازيل والولايات المتحدة اعتنادنا فى ميل ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز إلى عدم الموافقة ، أكثر من غيرهم على هذا البيان . ويبين ذلك أنهم أكثر رغبة فى ترك وطنهم من أجل عمل أفضل . على أن ذلك صحيح خاصة بالنسبة للفرد ذى الحاجة العالية إلى الإنجاز وذى المستوى الاقتصادى والاجتماعى الأكثر دونية من غيره .

الأنواع الرياضية :

كان هرمين رياضياً ووصف فى التاريخ الإغريقى فيما بعد بأنه ذلك الرجل الشاب المتكامل والنموذج المثالى فى نيقيا وعقلها ، وكما اعتبرته طبقات التجار راعى المباريات الرياضية .

وإذا كان هرمين هو النموذج للحاجة العالية إلى الإنجاز والعملية التنظيمية كما افترضنا سلفاً ، فإنه يجب أن نتوقع بأن يكون ذوو الحاجة العالية إلى الإنجاز أكثر اهتماماً بالمسابقات الرياضية ، كشاهدين ومشاركين . ولما كان ذوو الحاجة العالية إلى الإنجاز يركزون بشدة على الأداء الحسن ،

أفلا يمكن إذن أن يكون اهتمامهم أيضا بالمسابقات الرياضية حيث يجدون فرصة للإنجاز (أو مشاهدة الآخرين ينجزون) ، وذلك بمستويات ممتازة؟ وثمة أمثلة يمكن استخلاصها من المراقف التي كان المستوى العالي للإنجاز فيها مصاحبا لاهتمام قوى بالمسابقات الرياضية، إذ كانت الألعاب الرياضية قد بدأت على سبيل المثال خلال فترة من التاريخ الإغريقي القديم كان مستوى حاجة الإنجاز فيها عاليا .

وبذلك لا يؤكد الاختبار الإحصائي الذي أجرى على دول حديثة هذا الفرض ، إذ تبين عدم وجود علاقة بارزة بين مستوى أداء دولة في الألعاب الرياضية العالمية الحديثة ومستوى حاجتها إلى الإنجاز . وكانت مسألة القرعة والمكانة العالية هامة بقدر أهمية الاهتمام بالمقدرة الرياضية وذلك طوال تاريخ الألعاب الرياضية .

ويمكن تفسير هذه الصعوبة على أية حال ببرهان (تمت مناقشته في الفصل السادس) مؤداه أن العملية التنافسية قد تشتق من الحاجة إلى القوة بقدر اشتقاقها من الحاجة إلى الإنجاز ومع ذلك تبرز دراستنا للقبائل البدائية الدلائل المدعومة للفرض (الفصل الثالث) إذ تم تصنيف الأنواع المختلفة من اللعب التي كانت تمارس في الثقافات العديدة إلى ألعاب تنافسية ، ألعاب جماعية أو فردية ، كما أشير في تلك الدراسة إلى لاعبي اللعبة ، سواء أكانوا أطفالا أم بالغين ، رجالا أم نساء .

وكانت المعلومات متوافرة عن ٢١ من الـ ٢٦ ثقافة التي صنفت كثقافات ذات حاجة عالية للإنجاز وعن ١٦ من الـ ٢٦ ثقافة ذات الحاجة المنخفضة إلى الإنجاز ، وتبين أن أكبر فرق بالنسبة للعب هو ما كان في الألعاب التنافسية الجماعية ، إذ لعب أبناء ٦٦ ٪ من الثقافات ذات الحاجة العالية إلى الإنجاز ألعابا جماعية تنافسية ، على حين كان نفس النوع من اللعب موجودا في ٥٠ ٪ فقط من الثقافات ذات الحاجة المنخفضة إلى الإنجاز .

وقد ظهر عكس النتيجة فيما يتعلق بالألعاب غير التنافسية إذ لعبت ٤٤٪
من الثقافات ذات الحاجة المنخفضة إلى الانجاز هذه الألعاب مقابل ١٩٪
من الثقافات ذات الحاجة العالية .

وهناك بيان أكثر شمولاً متضمناً لكل المعلومات الممكن الحصول عليها
عن الألعاب يشير إلى أن الثقافات البدائية ذات الحاجة العالية إلى الانجاز
تميل إلى الألعاب الفردية الأكثر تنافسية أكثر من ميلها للألعاب الجماعية
غير التنافسية .

المنظرة إلى الوقت :

كانت الروح التنظيمية منذ وقت ترتيل هوميروس على الأقل مرتبطة
بالأسلوب السريع . وعلى هذا إذا ربطنا بين الحاجة إلى الانجاز والروح
التنظيمية فإنه يجب أن نتوقع أن لذوى الحاجة العالية إلى الانجاز نظرة خاصة
إلى الوقت تتمثل في عدم ضياعهم للوقت ، واعتقادهم بمروره بسرعة وكونهم
بصفة عامة مشغولين وبسرعة النخ . ولقد ابتكر ناب عالم النفس الأمريكي ، سلسلة
من التجارب الأصلية ليحدد اتجاه ذوى الحاجة إلى الانجاز نحو الوقت
مستعملاً الطراطين الاسكتلندية مرة أخرى . وأوضح أن ذوى الحاجة العالية
إلى الانجاز بين المبحوثين يفكرون أكثر من غيرهم في أن الوقت يمر
بسرعة . إذ طلب من المبحوثين أن يشيروا إلى تاريخ بعض الأحداث المعينة
في التاريخ الحديث مثل بداية الحرب الكورية ، وتبين له أن المبحوثين الذين
فضلوا الطراطين الاسكتلندية التي تميز الحاجة العالية إلى الانجاز يميلون إلى
إرجاع الأحداث القديمة إلى وقت أقرب إلى الحاضر . كما طلب منهم أن
يحددوا المدة التي تستغرقها نقطة متحركة للوصول إلى هدف معين بعد أن
تسكون قد اختفت عن الرؤية . ومرة أخرى نجد أن ذوى الحاجة العالية من

المبحوثين يميلون إلى القول بوصول النقطة إلى الهدف ، وذلك قبل وصولها فعلا . وهكذا فإنهم يتنبأون بأحداث مستقبلية قبل وقوعها ويمر الوقت بالنسبة لهم بسرعة . إذ ظن أنهم يفضلون صورا أو تعبيرات تمثل مرور الوقت بسرعة ، ومثال ذلك تشييدهم للوقت بفارس يعدو بحصانه عدواً سريعاً أو باص هارب أو بطائر يطير . هذا ، ويفضل ذوو الحاجة المنخفضة إلى الانجاز من المبحوثين تصوير الوقت بالمحيط الهادى الساكن . ولقد وجد في إحدى الدراسات أن ذوى الحاجة العالية إلى الانجاز يميلون إلى وصف الوقت بأنه حاد Sharp ، نشط Active مشدود Tense سريع Fast النخ .

أما ذوو الحاجة المنخفضة إلى الانجاز فقد وصفوا الوقت بكلمات مثل فارغ (عقيم) Empty ، مهدى Soothing حزين Sad بارد Cold . وثمة مصادر ومعلومات ودراسات أخرى في الولايات المتحدة تؤيد بشدة الفرض القائل بأن لدى ذوى الحاجة العالية إلى الانجاز وعيا كبيرا جدا بسرعة مرور الوقت . وقد تفسر أيضا نظرتهم إلى الوقت قدرتهم الفائقة على تقدير المكافآت الوقتية باعتبار ذلك أساساً لانجاز الأهداف البعيدة المدى .

وثمة اختبار آخر أجرى على أطفال طبقة الزوج الدنيا في ترينيداد وأعطيت لهم فرصة اختيار لمكافآت صغيرة وقتية (مثل الحلوى) ومكافأة أكبر تأتى بعد أسبوع وتبين اختيار ذوى الحاجة العالية إلى الانجاز عادة للمكافأة الأكبر والتي تأتى فيما بعد . وعندما سئل هؤلاء الأطفال عما يريدون أن يكونوا إذا ما استطاع رجل ساحر تغييرهم إلى أى شئ يريدون ؟ عندئذ أشار كثير من ذوى الحاجة العالية إلى الانجاز إلى رغبتهم فى من مثل رجل شرطة ، طبيب ، كاهن أو صفات مرتبطة بالانجاز مثل (هام ذكى ، ناجح) . وهذا الاجابات هى على النقيض من الاجابات التى ليس

لها علاقة بالانجاز مثل (طفل ، أخ ، أمين ، نفس الشيء . . الخ) والواضح أن اهتمامهم كان بالمنهن المستقبلية أكثر من تركيزهم على السعادة الوقتية .

وعلى أية حال فانه يجب ترجيه الاهتمام للقيام ببحوث خاصة بقياس اتجاهات ذوى الحاجة العالية إلى الانجاز نحو الوقت خاصة خارج الولايات المتحدة .

وتتطابق المعلومات المتوافرة لدينا مع الصورة الاسطورية لهرمير كرجل يسير بسرعة ويركز لاهتمامه على المستقبل البعيد ، ولذلك يبدو الوقت الحاضر بالنسبة له وكأنه يتحرك بسرعة نحو الماضي .

الخداع وعدم الامانة :

كان هرمير خائناً أكثر منه أى شيء آخر ، إذ كذب بطريقة عممية على أخيه أبولو ووالده زيوس (١) وسرق ماشية أخيه . وكان بصفة عامة محتالاً ولصاً . وقد تكون خصائص هرمير هذه انعكاساً دقيقاً لموقف الطبقات الاجتماعية الغنية العالية فى اليونان القديمة تجاه طبقة المنظمين المتصاعدة . كما قد يكون هناك مبرر معقول للتعصب ضدهم فكثير من هؤلاء المنظمين كانوا وقتئذ والآن لصواً خونة ومحتالين . إذ لا يمكن مثلاً أن يعزى كل التعصب ضد مقرضى المال على مر التاريخ إلى كون الناس مدينين لهم بالمال أو يطعمون فى ثروتهم . ولكن الحقيقة أنهم يحصلون على معدل عال جداً من الربح ولا يترددون فى مصادرة ملكية المدينين والاستيلاء عليها .

غير أن ثمة حقيقة أخرى وهى أن مثل هذا النموذج من المنظمين لم يكن

(١) زيوس كبير آلهة اليونان (المترجم) .

مسئولا عن عملية التنمية الاقتصادية الواسعة الشاملة ، إذ كان النموذج
المستول عن التنمية الواسعة والذي وقف وراءها نموذجا جديداً من رجال
الاعمال بدأ الثورة الصناعية ، ويتمثل في الرجل ذى العقيدة البروتستانتية التى
تحرم عليه نظريته الدينية استعمال الوسائل غير الاخلاقية لتحقيق
أهدافه الانجازية .

غير أننا لا نعزف فى الوقت الحاضر أسباب كرون المنظم أخلاقياً أو غير
أخلاقى فى مناشطه .

ولكن من الواضح أن هذه المسألة تعتبر مشكلة ذات أهمية كبرى تستحق
البحث فى المستقبل .

الفصل الثامن

مصادر الحاجة إلى الإنجاز

إذا افترضنا أن التنمية الاقتصادية هي — إلى حد ما — نتيجة الخاصة
النفسية التي أشرنا إليها في مقياسنا للحاجة إلى الإنجاز فإنه يجب التساؤل :
لماذا يوجد لدى بعض الناس حاجة للإنجاز في بعض الأوقات أكثر من
غيرهم ؟ وهل سببها عوامل عنصرية أم تحد من البيئة ؟ أم معوقات اقتصادية
سياسية أو اجتماعية معينة ؟ .

إنها مشكلة هامة جداً . إذ أنه إذا كانت الحاجة إلى الإنجاز تعتبر ببساطة
استجابة سيكولوجية لظروف اجتماعية واقتصادية معينة ، فإنه يمكن للورخين
والاقتصاديين الاستمرار في التأكيد على أهمية أحداث البيئة أكثر من الأحداث
السيكولوجية . فعلى سبيل المثال عندما يحاول المؤرخ الاقتصادي فهم كيفية
مرور بلد من الحالة (١) (مستوى منخفض للتنمية الاقتصادية) إلى الحالة د
(مستوى عال من التنمية الاقتصادية) فإنه يفسر هذه العملية عادة من واقع
الأحداث التاريخية أو السياسية أو الاقتصادية التي تمثل في (ب و ج) والتي
تحدث بين أ ، د . ويرى عالم النفس أن مثل هذا التفسير ناقص وغير دقيق
بالضرورة إذا ما تجاهل آثار مثل هذه الأحداث في عوامل نفسية معينة ،
مثل مستوى الحاجة إلى الإنجاز مثلاً .

وعلى أية حال فإنه يمكن تجاهل التحليلات والتفسيرات السيكولوجية إذا
كان من الممكن أن يكون لحدث سياسي أو اقتصادي معين (ب) دائماً تأثير معين

مثل رفع مستوى الحاجة إلى الإنجاز . على أن هذه التحليلات ستكون طريقة ولكنها غير ضرورية . ولكن حتى نستطيع التعرف على ضرورة التحليلات السيكولوجية من عدم ضرورتها ، فإن الأمر يتطلب عمل دراسة لكيفية تأدية ظروف معينة إلى إحداث تغييرات في عقول الناس مثل الحاجة إلى الإنجاز . وحينئذ فقط يمكن أن نحدد إلى أى مدى يعتبر علم النفس ذا أهمية في دراسة التنمية الاقتصادية .

وترجع أهمية القضية أيضاً إلى أن دولاً كثيرة تريد أن تنمو بسرعة في الوقت الحاضر، وتريد معرفة إمكانية إنتاج الكثير من الحاجة إلى الإنجاز إذا كانت هذه الحاجة ضرورية للتعجل بالتنمية، وثمة مدخل جديد للنمو الاقتصادي وهو إمكان التخطيط الاجتماعي ، واضعاً في الاعتبار ، لا العوامل السياسية والاقتصادية التقليدية فحسب ، ولكن أيضاً العوامل السيكولوجية . وفي الواقع ، قد يكون تغيير اتجاهات الناس أولاً أسرع طريقة لتحقيق الأهداف الاقتصادية . وسوف ندرس مثل هذه الاحتمالات في الفصل التالي . ولكن يجب قبل ذلك أن نحاول تحديد ماهية الظروف التي تغير من مستويات الحاجة إلى الإنجاز .

المجس والمبيئة :

يجب البدء بالتمييز أساساً بين العوامل الأساسية لتنمية الحاجة إلى الإنجاز والعوامل الأخرى المرتبطة بالتنمية ، لأنها متعلقة بالعوامل الأساسية . فعلى سبيل المثال يعتبر ترك التوافد مفتوحة في أثناء النوم مرتبطاً بالتأكيد بحدوث اللاريا في بعض الدول، ولكنه على أية حال ليس عاملاً ضرورياً لحدوثها. فهو ببساطة مرتبط بنقل الناموس للاريا الذي يعتبر بدوره أساسياً لحدوث المرض . وبنفس الطريقة تبدو بعض العوامل المعنية مرتبطة بالمستويات العالية

إلى الإنجاز ، لا لأنها أساسية ، ولكن لارتباطها بالعوامل التي تعتبر أساسية .
ولقد اعتقد الكثيرون أن كلا من الجنس والمناخ عاملان أساسيان للحاجة
العالية إلى الإنجاز .

وكان هناك افتراض بأن بعض الناس أكثر حماسة ونشاطا من غيرهم . وعلى
سبيل المثال اليونان القدامى أو الإنجليز خلال القرن الثامن عشر . وإذا سأل
سائل لماذا كان هؤلاء الناس أكثر نشاطا وقوة ؟ فالإجابة عن ذلك بسيطة ،
وهي أنهم ولدوا كذلك . ويزعم البعض أن بعض الاجناس لديهم طاقة ، ونشاط
أعظم من غيرهم . وثمة برهان مقنع يدحض الاعتقاد القائل بأن العوامل
العنصرية ضرورية وأساسية لإحداث تغيير في مستوى الحاجة إلى الإنجاز
وأن التغييرات التي حدثت في مستوى الحاجة إلى الإنجاز بين الدول يمكن
ردها إلى مثل هذه العوامل . وعلى سبيل المثال لم تستطع الخصائص العنصرية
أن تغير كثيراً في إنجلترا خلال القرن الثامن عشر عندما كانت هناك زيادة
محددة في الحاجة إلى الإنجاز . ويمكن تطبيق نفس الحجة على الفرض القائل
بأن المناخ هو العامل الأساسي الذي يؤثر في نشاط شعب من الشعوب .

ولقد لاحظنا في الفصل السابق أن مستويات الحاجة إلى الإنجاز تغيرت
في دول كثيرة خلال جيل واحد . فهل كانت كل هذه التغيرات بسبب تغيرات
في المناخ ؟ وكان مستوى الحاجة إلى الإنجاز مثلاً عاليا جداً سنة ١٩٢٥ في
الدانمارك . ثم أصبح منخفضاً تماماً في سنة ١٩٥٠ ، والسؤال هو : هل تغير مناخ
الدانمارك بدرجة كافية في فترة الـ ٢٥ سنة هذه حتى يمكن تفسير مثل هذا الانخفاض
الكبير بمستوى الحاجة إلى الإنجاز ؟ إن ذلك أمر مشكوك فيه .

وعلى أية حال يقوم مقياسنا للحاجة إلى الإنجاز على أساس طريقة تحدى
الأفراد واستثمارتهم . ومن ثم يبدأون التفكير أكثر في الإنجاز . والسؤال

المطروح هو : لماذا لا يزيد المناخ أو أى نوع من التحدى الاجتماعى من المستوى العام لدافعية الإنجاز ؟ وثمة تفسير شائع أن الناس يظهرون خاصية الحاجة العالية إلى الإنجاز النشطة عندما يعاملون بطريقة غير عادية أو عندما يكونون ضحايا للتعصب الاجتماعى . إذ أنهم فى تلك الحالة يريدون أن ينجزوا حتى يعوضوا الوضع الدوفى الذى فرض عليهم . وهناك بعض الحقيقة فى هذه الفكرة . ولكن كما أشرنا مرات عديدة من قبل تعتمد الاستجابة لمثل هذا التحدى على المستوى الأولى لدافعية الإنجاز عند الجماعة . فإذا كانت الدافعية عالية تكون الاستجابة قوية . أما إذا كانت الدافعية منخفضة فتتبلل الاستجابة لأن تكون نوعاً من الانسحاب والتراجع والكآبة .

وتبعاً لهذا الفرض فإن درجة التحدى تحدد قوة الاستجابة ، وذلك إذا ظل عامل الحاجة إلى الإنجاز فى مستوى عال . فإذا كان التحدى من البيئة معتدلاً تكون الاستجابة قوية جداً . ولكن إذا كان التحدى كبيراً جداً أو صغيراً جداً — كما يقول المؤرخ البريطانى أرنولد توينبى — فإن الاستجابة تكون أقل بعض الشيء . وهذه الطريقة يمكن تفسير سقوط حضارة ماحتى ولو كانت ذات حاجة عالية إلى الإنجاز ، وذلك إذا اعتقد مواطنوها أن الواجبات الملقاة على عاتقهم بسيطة للغاية . وحيدئذ يستجيبون أقل قوة ونشاطاً ، لأنهم لا يشعرون بكفاية بأن هناك تحدياً لهم . وشيئ به ذلك يمكن فهم وتصور الفكرة القائلة بأنه يمكن أن يكون الناس ذوى حاجة عالية إلى الإنجاز ، وفى نفس الوقت غير قادرين على النمو اقتصادياً ، وذلك بسبب الصعوبة البالغة للواجبات التى عليهم أدائها .

وبهذا المعنى يمكن اعتبار درجة التحدى البيئى عاملاً أساسياً للتأثير فى درجة دافعية الإنجاز التى يستثيرها التحدى . على أن قوة الاستجابة تعتمد على مستوى الحاجة إلى الإنجاز ، وذلك إذا ظل العامل الآخر — وهو

درجة التحدى البيئى — ثابتاً ومستمرًا . إذ تستجيب بعض الجماعات في بلد ما أكثر قوة ، والبعض الآخر أقل قوة لنفس التحدى ؛ فالفرق في الاستجابة بدون شك سببه المستوى الأول للحاجة إلى الإنجاز عند كل جماعة . وهكذا تعتبر درجة التحدى البيئى عاملاً هاماً محدداً لدافعية الإنجاز المستتارة (التى يستثيرها التحدى) ولكن تتأثر فاعليتها كثيراً بالمستويات الأولية للحاجة إلى الإنجاز .

أساليب تنشئة الطفل :

ركزت كثير من البحوث الخاصة بالمحددات الأساسية للحاجة إلى الإنجاز على الأسرة . وقد علمنا التحليل النفسى كطريقة لفحص العمليات العقلية وعلاج المرض العقل ، أن اهتمامات الفرد اللاوعية المتعلقة بتصوراته تتبع أساساً من علاقاته كطفل بوالديه .

وتبقى غيرة الطفل الصغير وكفاحه التنافسى وصبره والديه فى عقله حتى عندما يصبح بالغاً ، كما أنها لا تتغير تغيراً كبيراً نتيجة لخنايق الحياة اللاحقة التى تشكل المعتقدات والاتجاهات الواعية . ولقد أوضحت الدراسات اكتشاف تغيرات ذات معنى فى مستوى الحاجة إلى الإنجاز عند الأطفال الذين سنهم ٥ سنوات فقط ، كما قد تكون تلك التغيرات متعلقة باتجاهات أمهاتهم .

وتتوقع أمهات الأبناء ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز اعتماد أبنائهم على أنفسهم وإجادة مهارات معينة فى سن مبكرة . أكثر مما تتوقع أمهات الأطفال ذوى الحاجة المنخفضة للإنجاز . كما تفرض أمهات ذوى الحاجة المنخفضة قيوداً أكثر على أبنائهم الذين يعتمدون فى حياتهم على البالغين لفترة أكبر من الوقت .

وتظهر الدراسات الخاصة بأساليب تربية الطفل أن التدريب المبكر للأطفال على الاستقلال ، والاعتماد على النفس ، وإجادة مهارات معينة لديهم ، إنما يولد الحاجة العالية إلى الانجاز ، وذلك إذا كان هذا التدريب لا يوحى بنبذ الوالدين للطفل . بمعنى أن الوالدين قد يجبران الطفل على الاستقلال حتى لا يكون عبئا عليهم . وفي هذا النموذج من المواقف لا تنمو لدى الطفل حاجة أعلى إلى الانجاز ، كما يجبر الطفل على الاستقلال المبكر جدا في الحياة ، كما هي الحال في كثير من أسر الطبقات الدنيا ، وإما متأخرا جدا في الحياة - كما هي الحال في كثير من أسر الطبقات المتوسطة التي تتوقع الانجاز والاستقلال متأخرا تماما . ولا يعتبر كل من الطرفين نموذجا مثاليا لاتناج حاجة عالية إلى الانجاز ، وبالأحرى فإن أكثر شيء مرغوب فيه هو التأكيد على الوصول إلى مستويات إنجاز معينة ما بين سن السادسة والثامنة وذلك طبقا للدراسات .

علاقات الطفل بالوالدين بالنسبة للأولاد ذوى الحاجة العالية وذوى الحاجة المنخفضة إلى الانجاز :

كانت معظم البراعين الخاصة بعلاقة أساليب تنشئة الطفل بالحاجة إلى الإنجاز غير مباشرة ومبنيّة أساساً على تقارير الأمهات فيما يتعلق بكيفية تعرفهن تجاه أطفالهن . على أن هذا النوع من التقارير ليس دائماً دقيقاً أو يمكن الاعتماد عليه . وتأسيساً على ذلك أجريت دراسة تجريبية على ٤٠ أسرة من بين ١٢٠ أسرة حصل ابن فيها على درجات منخفضة جدا في الحاجة إلى الإنجاز ، وكان كل الأولاد من نفس الجنس وذوى خلفية طبقية اجتماعية متشابهة ومثويات ذكاء متشابهة أيضا ، وكانوا جميعا بين سن التاسعة والحادية عشرة وعملت التجارب على ملاحظة كيفية تعرف كل من الوالدين ، على حين يكون أولادهم يردون واجبات معينة . وكان من هذه الواجبات - على

سبيل المثال - أن طلب من الأولاد بناء أبراج من كتل خشبية ذات أشكال مختلفة ووضع مذيبل على أعينهم حتى لا يستطيعوا الرؤية ، كما طلب منهم استعمال يد واحدة ، ولذلك طلبوا مساعدة والديهم وسمح للوالدين بالتكلم مع أبنائهم ، ولكن لا يستطيعون لمس الكتل الخشبية. كما أخبر الوالدان أنه في استطاعة الولد العادى أن يبني برجاً من ثمان كتل ، وطلب منهم تقدير ارتفاع البرج الذى يعتقدون أن فى استطاعة ابنهم بناءه . ولقد كانت أغراض التجربة هى :

١ - اكتشاف توقع الآباء لأداء أبنائهم ، وهل هذا الأداء أعلى أو أقل من المعدل المتوسط ؟

٢ - ملاحظة مقدار الاستقلال الذى يتوقعه الآباء من أبنائهم أو يسمحون لهم به .

وأبرزت نتائج هذه التجارب أن كلا من الأمهات والآباء ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز توقعوا من أبنائهم أداء أعلى من المتوسط ، ولم يتوقع آباء ذوى الحاجة المنخفضة إلى الإنجاز من أبنائهم أداء مثل قرنائهم . وتؤكد هذه النتيجة كل البراهين التى ذكرناها ، كما توضح أن إحدى الطرق التى تكسب الطفل حاجة منخفضة إلى الإنجاز هى من خلال والديه اللذين يفسدانه ولا يتوقعان منه توقعات عالية بالنسبة لقدراته . كما أبرزت النتائج لإظهار آباء ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز اتجاهاً أكثر حبا وتشجيعاً نحو أطفالهم عندما كانوا يؤدون ما عليهم من واجبات . وكانت هذه الملحوظة حقيقية دائماً بالنسبة للأمهات أكثر من الآباء . وفى النهاية تم قياس ميل الوالدين لإظهار الاتجاه التسلطى الذى يتطلب الطاعة العمياء من الطفل . وتشير النتائج إلى الاختلاف الكبير بين تأثيرات الوالد المتسلط والام المتسلطة .

وبصفة عامة كانت أمهات ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز أكثر تسلطا من الآباء ، بقدر ما كن أكثر حبا لأبنائهن ، كما كن متضمنات فى أمور أبنائهن أكثر من أمهات ذوى الحاجة المنخفضة الإنجاز .

على أية حال اختلف آباء ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز عن زوجاتهم ، وكان سلوكهم أقل تسلطا من آباء ذوى الحاجة المنخفضة إلى الإنجاز .

وثمة برهان واضح تدعمه نتيجة دراسات أخرى كثيرة ، ومضمون هذه النتيجة أن الاتجاه التسلى الجامد ، خاصة إذا ما كان من الوالد ، يمكن أن يعمل على خفض الحاجة إلى الإنجاز .

ومن الناحية النفسية نجد الاحتمال الأكبر لاعتقاد الأبناء ذوى الآباء الأقوياء على آباءهم فى قراراتهم الخاصة بما يجب أن يعملوا وكيف يؤدون .

انقيص الدينية ، وأساليب تنشئة الطفل والحاجة إلى الانجاز :

بعد أن حددنا إلى حد ما نماذج سلوك الوالدين المتعلقة بتنمية حاجة الأبناء إلى الإنجاز ، فإننا قد ندرس مسألة أخرى ، وهى : لماذا يتصرف الآباء والأمهات بهذه الطريقة ولا يتصرف آخرون كذلك ؟ وبذلك نوسع مجال استفساراتنا من العوامل المتعلقة أساسا بتنمية الحاجة إلى الإنجاز — مثل أساليب تنشئة الطفل ، إلى العوامل المرتبطة بالحاجة إلى الإنجاز ، لأنها تشكل أساليب تنشئة الطفل . ومن الواضح أن عدد مثل هذه العوامل المرتبطة بالحاجة إلى الإنجاز كبير جداً ، كما أنه يختلف تبعاً للزمان والمكان ، ولذا يجب علينا أن نحدد أنفسنا فى مجموعة قليلة تعتبر من أهم هذه العوامل ؛ مثل قيم الوالدين ، وإلى حد ما نمط الأسرة ومهنة الوالد والمناخ .

ولقد أوضحنا منذ بداية هذا الكتاب أن قيم الآباء وتمثلها آراؤهم

الدينية تؤثر في أساليب تنشئة الطفل ، وبالتالي في مستوى الحاجة إلى الإنجاز عنده . وناقشنا في الفصل الثاني أنه قد يكون الإصلاح البروتستانتي في أوروبا في القرنين السادس عشر والسابع عشر - وهي الفترة التي احتج فيها كثير من المسيحيين ضد الكنيسة الكاثوليكية القوية ومركزها روما ، وأسسوا طوائف الإصلاح - هو سبب التغير الذي حدث في أساليب تربية الطفل ، والتي زادت من الحاجة إلى الإنجاز ، وبالتالي أدت إلى ظهور الثورة الصناعية .

ويعتبر هذا التفسير مقنعا تماما من الناحية المنطقية ، حيث أدى الإصلاح البروتستانتي إلى ظهور النمط الأسري الذي يوجد فيه أبناء ذوو الحاجة عالية إلى الإنجاز ، وآباء يمتنعون بمستويات عالية من التفوق ، ويشجعون الأداء العالي لأبنائهم ؛ ولا يفرضون سلطتهم القوية عليهم .

وقد يقال إن شمة أديانا أخرى مثل الهندوسية أو البردية تركز اهتمامها على قيم الوالدين التي لا تنتج حاجة عالية إلى الإنجاز لدى الأطفال ، فعلى سبيل المثال تقول التعاليم الهندوسية : إن الاهتمام بالإنجازات الدنيوية يعتبر ضلالا ووهما . وبناء عليه نستطيع القول بأنه من المشكوك فيه أن يعتبر الوالدان الهندوس المستويات العالية من أداء أبنائهم امتياراً أو يظهرون غبطة وسعادة لانجازاتهم .

هذا ويمكن عمل دراسة تحليلية لأديان العالم العظيمة ، الأخرى ، وقد يتضح من مثل هذه الدراسة أن المسيحية - خاصة في شكلها البروتستانتي - تدمي الاتجاهات أو القيم المرتبطة بتنمية الحاجة العالية إلى الإنجاز . كما قد يكون من السهل أن نستنتج أن المسيحية البروتستانتية كانت مسؤولة إلى حد كبير عن ظهور التحسينات العظيمة التي حدثت في التنمية الاقتصادية في كل مكان من العالم في وقتنا الحاضر .

وعلى أية حال فالمشكلة أكثر تعقيداً من هذا التصور ، إذ قد تصور أن الوالدين البروتستانت يتصرفان بطرق معينة بسبب معتقداتها الدينية ، ولكن السؤال الملح هو : هل نستطيع أن نثبت ذلك وبالحقائق ؛ أو أن نثبت أن لدى أبنائهما حاجة إلى الإنجاز أعلى من غيرهم؟ وهل يختلف الوالدان البروتستانت حقيقة عن الكاثوليك في اتجاهاتهما فيما يتعلق بالحياة وتنشئة الطفل ؟

لا يمكن أن تكون الإجابة عن هذه الأسئلة عن طريق المنطق ، أو العقيدة الدينية . وإنما يجب أن تكون عن طريق التجارب والملاحظة فقط . ولقد تم عمل مقابلات في الولايات المتحدة مع أمهات وآباء من خلفيات طبقية واجتماعية مختلفة ، وأظهرت الاختبارات الأولية أن البروتستانت يفضلون استقلال أطفالهم المبكر وإجادتهم لمهارات معينة ، وذلك أكثر مما تفعل الجماعات الكاثوليكية العديدة .

وعلى أية حال لا تظهر الاختبارات الحديثة نفس الفرق الواضح بين البروتستانت والكاثوليك ، وخاصة أن نتائج الاحتياجات الأولى قد تكون متأثرة بحقيقة أن الجماعات الكاثوليكية كانت مكونة حينئذ من المهاجرين الذين لم يكونوا متأثرين كلية ببيئتهم الاجتماعية الجديدة .

كما توضح هذه الاختبارات الحديثة أن الكاثوليك من الطبقات الاجتماعية الدنيا أقل تأثراً بالتوكيد الأمريكي على الإنجاز . ولكن تتأثر الطبقات المتوسطة من الكاثوليك بقيم الإنجازات الأمريكية . وذلك بقدر تأثر الجماعات الأخرى .

وبالإضافة إلى هذا أوضحت هذه الاختبارات معارضة الوالدين البروتستانت للسلطة أكثر من غيرهما من الآباء ، وذلك بطريقتين هما : أنهما يؤكدان أكثر على أهمية معرفة الفرد الذي يدرس ويكشف بدون

مساعدة من الآخرين ، كما أنهما يعتقدان في ضرورة وجود الأطنال بميدى
عن والديهم في أغلب الاحوال .

كما أجريت دراسة سنة ١٩٥٢ وكان من نتائجها أن المعاهد البروتستانت
خرجت من العلماء المبرزين أكثر مما خرجت المعاهد الكاثوليكية في الولايات
المتحدة (بالنسبة لعدد التلاميذ المقيدين في كل من المعاهد) . وثمة دراسة أخرى
أوضحت اعتقاد البروتستانت في قيمة التخطيط والإنجاز أكثر من الكاثوليك
الذين يميلون إلى الاعتقاد في القضاء والقدر . وتكمن الصعوبة في هذه
الدراسات في أن نتائجها تشير إلى الدرجة التي قد تأثر بها البروتستانت
والكاثوليك عن طريق اتجاهات الإنجاز الأمريكية أكثر من إشارتها إلى
درجة تأثرهم بالاختلافات الدينية بينهم . فثلا كان الكاثوليك الذين وصلوا منذ
وقت حديث إلى الولايات المتحدة في الغالب أقل تعليماً ، وبذلك قد يكون
تأثرهم بالاتجاهات الأمريكية أقل . وما نحتاج إليه إذن هو إجراء دراسة
في بلد لا توجد فيه هذه الاختلافات الدينية . وألمانيا هو ذلك البلد ، حيث
وجد كل من البروتستانت والكاثوليك معاً منذ عهد الإصلاح الديني ، أى
منذ ثلاثمائة سنة . ولكل من المجموعتين خلفيات متشابهة ، وتوزيعهم
متساو بين الطبقات الاجتماعية ، ولا يعتبر أى منهما الآن ضحية للتعب
الاجتماعى . وبناء عليه جمعنا بيانات عن الاختلافات في الاتجاهات عند كل
من البروتستانت والكاثوليك في ألمانيا .

وكان من النتائج عدم وجود فرق في متوسط الاتجاهات نحو تدريب
الأطفال على الاستقلال ، وذلك عند كل من الأمهات البروتستانت
والكاثوليك .

وعلى أية حال تشبه الأمهات الكاثوليك في ألمانيا أمثالهن في الولايات
المتحدة في التأكيد على أهمية القدر أكثر من التخطيط . والسؤال هو : لماذا

إذن يركز على تدريب الأطنال المبكر على الاستقلال مثل ما تفعل الأمهات البروتستانت ؟ ويمكن أن نستخلص من الدراسات والتجارب أن الكاثوليك الألمان يفقدون بالتدريج الاتجاه الكاثوليكي التقليدى . وذلك كالكاثوليك الممتنين إلى الطبقة الوسطى فى الولايات المتحدة .

ومن الممكن أن نقرر نقيجتين على أساس الدراسة الموجزة الخاصة بالتضاد أو المقابلة بين قيم الكاثوليك والبروتستانت وأساليبهم فى تربية الطفل . وهاتان النقيجتان هما :

١ — توجد لدى الكاثوليك الأكثر تقليدية بعض القيم والاتجاهات التى قد تكون مرتبطة بالحاجة الأدنى إلى الإنجاز .

٣ — فقدت الجماعات الأخرى من الكاثوليك ، كما هى الحال فى الولايات المتحدة وألمانيا بعض هذه القيم التقليدية نحو الإنجاز .

وإذا كانت الكاثوليكية ، قد ارتبطت بالاتجاهات التى تنمى الحاجة المنخفضة إلى الإنجاز فإنها اليوم تعتبر بمجموعة مركبة من الجماعات الاجتماعية ، البعض منها تقليدى ، والبعض الآخر عبرى النظرة .

الدين والطبقة الاجتماعية :

تختلف الفروق فى مستويات الحاجة إلى الإنجاز بين البروتستانت والكاثوليك إلى حد كبير ، ويدعو أنها تعتمد على الطبقات الاجتماعية التى ينتمون إليها ، وذلك سواء مارس الكاثوليك دينهم بإخلاص أم لم يمارسوه . وكذلك على نوع الطوائف البروتستانية فى المجتمع . ومن الممكن أن نستخلص أنه فى العينات الممثلة تمثيلا حقيقيا للكاثوليك والبروتستانت قد يكون لدى البروتستانت معدل أعلى نوعا ما فى مستوى الحاجة إلى الانجاز ، حيث إن

الكثيرين من الكاثوليك يعيشون في مجتمعات ذات اتجاهات وقيم تقليدية .
إذ أظهرت الدراسة على عينة من الأبناء الكاثوليك في الولايات المتحدة
المهجرين من خلفيات إيطالية وكندية فرنسية أن معدل الحاجة إلى الإنجاز
لديم أدنى من المعدل الذى سجله الأبناء البروتستانت في الولايات المتحدة .
ولقد كان ٦٧ ٪ من الكاثوليك ينتمون إلى طبقات اجتماعية دنى
مقابل ٥١ ٪ فقط من البروتستانت . والسؤال المطروح هو : هل يوحى هذا
بأن أغلب الكاثوليك ينحدرون من جماعات طبقية اجتماعية دنيا لأن عقائدهم
الدينية تؤدى إلى الحاجة المنخفضة إلى الإنجاز ؟ أو هل لدى الأبناء
الكاثوليك حاجة أدنى إلى الإنجاز لأنهم ينتمون إلى جماعات مهاجرة ، لذا
فهم من طبقة دنيا ؟ على أننا إذا قارنا بين الأبناء البروتستانت والأبناء
الكاثوليك من نفس الطبقة الاجتماعية لوجدنا أن الكاثوليك حصلوا على
نتيجة أعلى فى حاجاتهم إلى الإنجاز . كظهر من بحث عينة ممثلة للسكان
الأمريكيين أن الكاثوليك حصلوا على نتائج فى الحاجة إلى الإنجاز أعلى من
الآخرين وينطبق هذا على وجه الخصوص على الكاثوليك الذين لا يترددون
على الكنيسة بانتظام . وعلى الرغم من هذا يمكن تقرير نتائج معينة ، منها أن
مستوى الجماعات الكاثوليكية التقليدية مثل الكنديين الفرنسيين فى معدل
الحاجة إلى الإنجاز أدنى من المعدل العام بين السكان البيض البروتستانت .
أما الكاثوليك الذين يعتقدون قيم المجتمع الأمريكى ويتحركون إلى أعلى فى
الطبقة الاجتماعية ، فلديهم حاجة إلى الإنجاز أعلى من عامة السكان
البروتستانت البيض . ولكن الفروق ضئيلة جداً بصفة عامة ، وغالباً
ما تعتمد كلية على طبيعة المجموعتين فى حالة مقارنتهما .

الحاجة إلى الانجاز بين اليهود :

إن القول بأن لدى اليهود حاجة عالية إلى الانجاز بسبب عقائدهم أمر قابل للجدل والنقاش . وتركز الديانة اليهودية على الكمال في السلوك ، وعلى حاجة الأفراد في السعى وراء فهم معنى العلاقة بين الرب والإنسان . وعلاوة على ذلك أظهرت دراسة لاسر يهودية أمريكية ، تفوقهم في غرس الحاجة العالية إلى الإنجاز في أبنائهم ، كما أنهم يقدمون مستويات عالية للتطلع لأبنائهم ، فتميل الأم لأن تكون ودوداً حانية بصفة عامة في اتجاهها نحو ابنها ، كما أن الأب أقل من غيره من الآباء تزمناً في استخدام سلطاته .

وتدعم البيانات المتاحة بقوة الرأي القائل بأنه يجب أن يكون لدى أولاد اليهود حاجة أعلى إلى الإنجاز . إذ يسجل اليهود في الولايات المتحدة معدلات من الحاجة إلى الإنجاز أعلى من الكاثوليك أو الزنوج بصفة عامة وإن كانوا ليسوا أعلى من البروتستانت . كما يعتبر اليهود الجماعة الكبرى الوحيدة التي لا ينخفض معدل الحاجة إلى الإنجاز بين طبقاتها الاجتماعية الدنيا . ويبدو أن تأثير الثقافة اليهودية الأمريكية بلغ حدّاً من القوة لأن يقاوم المؤثرات الناتجة عن الاختلافات في الوضع الطبقي والتي تعتبر ذات أهمية بالنسبة لجماعات المجتمع الأخرى . وبلاشك فإن معدل الحاجة إلى الإنجاز بين اليهود أعلى منه عند عامة الناس في الولايات المتحدة في الوقت الحاضر .

القيم الدينية الأساسية :

لم يكن استعمال الألفاظ بروتستانت ، كاثوليك ، يهود مفيداً جداً في دراستنا للقيم الأساسية المرتبطة بتنمية الحاجة إلى الإنجاز . فمن الواضح أنه من الضروري دراسة كل دين من أجل الوصول إلى عناصره المرتبطة بالتدريب على الإنجاز . وقد نبدأ بالاتجاهات الدينية للطوائف داخل كل

الأديان التي كانت ناجحة على الخصوص في العمل التجاري . وكانت أصول الإصلاح الديني البروتستانتى فردية النزعة بالتأكيد ، وتعارض الكهنوتية القوية . غير أن هذه الاتجاهات قد قلت في كل من إنجلترا وألمانيا ؛ وذلك بسبب قوة التقليد الكاثوليكي الذي حدث في الكنائس البروتستانتية التي كانت كمؤسسات بين الجيل القديم والجديد . ولقد وجدت روح الفردية في شكل قوى جدا بين بعض الطوائف البروتستانتية الصغيرة مثل الـ Anabaptists (١) في قارة أوروبا أو الصحايين (الكويكرز) ، وفيما بعد الميثوديين Methodists (٢) في إنجلترا الموحدين (٣) في الولايات المتحدة ومن العجيب أن هذه الطوائف البروتستانتية الصغيرة كانت عادة أكثر ثورية من الكنائس البروتستانتية الكبيرة ، كما أنها كانت مرتبطة على الأخص بنجاح العمل التجاري . وقد يكون من المفيد دراسة الخصائص الدينية لهذه الطوائف . إذ كانت كلها تقريبا تعارض السلطة التقليدية للكنيسة أكثر مما كانت تفعل الطوائف البروتستانتية الأكبر ، وكان الكويكرز أكثر الطوائف تطرفا ، لدرجة أنهم كانوا يعارضون في وجود أماكن مقدسة للعبادة (كنائس) وأكدوا على أهمية الاتجاهات الصوفية في المسيحية ، تلك الاتجاهات التي ركزت على الاتصال الروحي المباشر بين الفرد والرب . كما كان الميثوديين (أصحاب

(١) Anabaptist طائفة بروتستانتية نشأت في أوروبا بعد عام ١٥٢٠ وتميزت بالشروط القاسية التي وضعتها لعضوية الكنيسة وإصرارها على إعادة تعميد البالغين ورفض عماد الأطفال .

(٢) اتباع الحركة الدينية الإصلاحية التي قادها في أكتفورد عام ١٧٢٩ تشارلز وجون ويزلي محاولين فيها إحياء كنيسة إنجلترا .

(٣) Unitarians طائفة مسيحية ترفض الثالوث وتقول بالتوحيد . (المترجم) .

الطرق) ينتمون إلى حد ما إلى هذا النموذج. ولم يكن هذا النوع من التصوف مةصوراً على أفراد قليلين، كما أنه لم يرفض النشاطات غير الدينية.

وقد يعتبر نجاح تلك الطوائف الصوفية الدينية في أعمال التجارة شيئاً عارضاً، ولكن المدهش هو وجود تشابه بين هذا النمط وبين ما هو في الهند، على الرغم من أن التقاليد الدينية بها غير مسيحية، ومختلفة تماماً. ففي شمال الهند على سبيل المثال نجد أن أكثر الجماعات التجارية نجاحاً هي طوائف الأقلية الدينية الصغيرة مثل الجين Jains والفشافا من الهندوس والبارسين^(١) وتتصف كل هذه الجماعات الدينية — مثل طوائف الأقلية البروتستانت في الغرب — بمعارضتها للسلطة الدينية التقليدية المتسلطة، وهم في هذه الحالة يعارضون البراهمانية الهندوسية.

وعدد الحالات المشابهة لذلك كثير. فمثلاً كان نمو وارتفاع طبقة رجال الأعمال في اليابان في القرن التاسع عشر مرتبطاً بشكل خاص من البوذية^(٢) التي تعتبر أيضاً شكلاً من الصوفية الإيجابية، وهي بالتأكيد فردية النزعة وتعارض كثيراً من أشكال التقاليد الدينية. كما أنها تؤكد على نمو حياة الشخص الجوانية. ورأى كثير من الكتاب أن شمة تشابهاً بينها وبين الكويكرية الصحابية ولو أنها اختلفت معها في خاصية حب السلام عند الكويكرز.

(١) البارسي Parsee زرادشتي متعذر من أصلاب اللاجئين النرس المقيمين في بومباي وغيرها.

(٢) البوذية: ديانة نشأت من تعاليم بوذا القائلة بأن الألم جزء لا يتجزأ من طبيعة الحياة، وبأن في استطاعة المرء الخلاص منه بالتطهير الذاتي العقلي والأخلاقي. (المترجم)

وكان هذا النوع من البوذية Zen Buddhism دين الساموراي
Samurai (١) - الطبقة العسكرية ، وهى الطبقة التى أنجبت القادة الاقتصاديين
المجدد فى القرن التاسع عشر فى اليابان .

وإذا افترضنا أن سبب نجاح هذه المجتمعات التجارية هو المستوى الأعلى
للحاجة إلى الإنجاز ، فعنى هذا أن آراءهم الدينية متصلة بالمستوى الأعلى
للحاجة إلى الإنجاز . وخلاصة القول أن الديانات الفردية النزعة المنظمة ،
والتي يمثلها عادة شكل من أشكال التصرف ، لا بد وأن تكون مرتبطة
بالمستويات العالية إلى الحاجة إلى الإنجاز .

العوامل الأخرى المؤثرة فى مستويات الحاجة إلى الإنجاز :

هناك عوامل أخرى تؤثر فى الحاجة إلى الإنجاز بطريقة غير مباشرة
أكثر منها بطريقة مقصودة أو مباشرة ، كما تفعل بعض الاتجاهات . وسنناقش
تلك العوامل تحت ثلاثة عناوين هى : جسم الإنسان ، والأسرة ، والمناخ .

جسم الانسان :

سبق أن ذكرنا أنه لا يمكن تفسير التغيرات السريعة نسبياً فى مستويات
حاجة الجماعة إلى الإنجاز بالملامح الفيزيائية والسلالية . وعلى الرغم من ذلك
تبين من أحد الاختبارات أن الحاجة إلى الإنجاز مرتبطة إيجابياً ببدوى الأجسام
الفتية والعصلات القوية ، كما أنها مرتبطة سلبياً بنحاف وضعاف الأجسام .
وقد تعنى هذه النتيجة ببساطة أنه من المحتمل أكثر أن يحصل ذوو الأجسام
القوية على خبرات ناجحة مبكرة تقوى بالتالى من دافع الإنجاز لديهم ،

(١) الساموراي - طبقة المحاربين الارستقراطية اليابانية . (المترجم) .

كما قد تعنى أيضاً أن ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز يكونون أكثر نشاطاً، ولذا تنمو أجسامهم وتقوى عضلاتهم . وعلى أية حال فإن بناء الجسم الانساني لا ينتج دافعية الإنجاز ، ولكنه من المحتمل أن يكون أحد الظروف البيئية التي تساعد على تحديد حصول الفرد على دافع لإنجاز قوى أم لا .

الأسرة :

ما هو نوع البناء الأسرى الذى يمكن أن يعمل أكثر من غيره على تنمية الحاجة إلى الإنجاز ؟ ليست الاجابة عن هذا السؤال بالامر اليسير ، إذ يصعب التعميم بهذا الخصوص ، حيث إن للأشكال الأسرية معانى متباينة فى الثقافات المختلفة . فمن المحتمل على سبيل المثال أن يكون لدى الطفل الأكبر فى الأسرة الأمريكية حاجة أعلى إلى الإنجاز ، لأنه يمكن للوالدين أن يهيناه ويوجهاه لمستويات عالية ، كما يمكنها أن يكونا أكثر حنانا وعطفا مع طفل واحد عنه مع أطفال عديدين .

هذا فى الوقت الذى توضح فيه عيشتنا الدراسية على تلاميذ من الهند أن الأطفال الأصغر هم ذوو الحاجة الأعلى إلى الإنجاز . وقد يكون ذلك أيضاً فى اليابان ، حيث إن لدى الأطفال الأصغر استقلالاً وتدريباً على الإنجاز أكثر . كما أنهم يتركون البيت ويصبحون رجال أعمال ، فى حين يظل الابن الأكبر فى البيت استمراراً للتقاليد الأسرية .

ومن المحتمل أن تكون الأشكال الأسرية التي يكون الأب فيها غائباً عن الأسرة ويعيش الابن مع أمه أكثر الأشكال الأسرية تأثيراً فى الإنجاز .

وتوضح معلوماتنا عن القبائل البدائية ارتباط الأسرة التي يتغيب فيها الأب بالحاجة المنخفضة إلى الإنجاز . وثمة برهان آخر لتأكيد هذه التفسير ، نجده فى الدراسات التي أجريت فيما بعد ، وهو أن الناس فى الولايات المتحدة

يكونون دائماً ذوى حاجة منخفضة إلى الانجاز إذا ما تفككت أسرهم ،
بسبب الطلاق ، أو موت الوالدين .

وتدعم هذا التفسير كذلك المعلومات الخاصة بنماذج الأسرة بين الطبقات
الدنيا من الزوج الأمريكيين ، والمعروف عنهم أنهم منخفضو الحاجة إلى
الانجاز . وعلى أية حال توضح البيانات الخاصة بتركيا ارتباط غياب الأب
بالحاجة الأعلى إلى الانجاز .

والسؤال هو : أليست هذه النتائج هى عكس نتائجنا الأخرى ؟ .

إنه من الضروري أن نذكر أن الحاجة المنخفضة إلى الإنجاز يمكن أن
تحدث بطرق عديدة ، وذلك مثلاً عن طريق الأم التى تفسد ابنها ، أو عن
طريق الأب الذى يكون متسلطاً وجامداً للغاية . وعلى ذلك تعتبر الأسرة
التركية مثلاً للأنوع الثانى ، حيث لا تنمو لدى الطفل حاجة عالية إلى الإنجاز ،
لأن والده المتسلط يتسبب فى جعله معتمداً على نفسه للغاية ، وينمى لإبعاد الطفل
فى تركيا عن تأثير والديه حاجته إلى الإنجاز ما دام الفصل بينهما لا يتم مبكراً
جداً لدرجة تجعله يتسلك بأمره كثيراً .

المناخ :

نقاسم فى النهاية هل هناك سبب للاعتقاد فى أن المناخ يشكل الحاجة إلى
الإنجاز ؟ ويجب أن نذكر أن التنيرات فى مستوى الحاجة إلى الإنجاز فى
الدول الحديثة ، وربما أيضاً فى الدول القديمة ، حدثت بسرعة فائقة ، وبدرجة
يمكن تفسيرها للتغيرات المناخية . وعلى أية حال قال الجغرافى الأمريكى
الزورث غنتجتون : إن الناس الذين يعيشون فى مناخ معتدل يكونون أحسن
صحة وأكثر نشاطاً من غيرهم . كما أعتقد أن أكثر الظروف المناخية استتارة

هى عندما يكون معدل درجة الحرارة ٤٠ درجة فهرنهايت تقريباً (٤ درجات مئوية) فى الشتاء و ٦٤ فهرنهايت (١٨ درجة مئوية) فى الصيف ، وأن يكون الطقس دائماً التغير ، ولكن بغير تعارف . ولقد صنف العالم فيما بعد إلى أقاليم مختلفة على أساس هذه العوامل ، وكان قادراً على تحديد أقاليم معينة ذات طاقة عالية وأخرى ذات طاقة منخفضة . ويبدو أن المدينات القديمة والحديثة المتقدمة حدثت بصفة عامة فى الأقاليم التى حددها منتجتون ووصفها بأنها ذات الطاقة المناخية العالية .

ولقد تم اختيار نظرية منتجتون فيما يتعلق بالحاجة إلى الإنجاز ؛ وذلك عن طريق دراسة المناخ فى بيانات القبائل البدائية التى لدينا تقديرات وتتأرجح عن الحاجة إلى الإنجاز فيها ، فقطابق نتيجة دراستنا مع ما قالت به نظرية منتجتون من أن الحاجة العالية إلى الإنجاز أكثر شيوعاً فى المناطق ذات المناخ المعتدل ، وأن أعلى معدل لمستوى الحاجة إلى الإنجاز يحدث بين القبائل التى تعيش فى مناخ معدل درجة الحرارة السنوية فيه ما بين ٤٠ و ٦٠ درجة فهرنهايت (١٥ و ٤٠ درجة مئوية) . وكلما اشتدت درجة الحرارة انخفض مستوى الحاجة إلى الإنجاز ، حتى يصل إلى أدنى نقطة فى المناخ الاستوائى ، حيث يقع معدل درجة الحرارة السنوى بين ٧٥ و ٨٥ درجة فهرنهايت (٢٤ و ٢٩ درجة مئوية) .

وأكثر من ذلك فإنه كلما مالت درجة الحرارة إلى البرودة انخفض مستوى الحاجة إلى الإنجاز ولو أنه لا يمكن اختبار ذلك الميل بدقة ، حيث إن أربع ثقافات فقط فى دراستنا هى التى تعيش فى مناطق معدل درجة حرارتها السنوى أقل من ٤٠ درجة فهرنهايت (٤ درجات مئوية) . كما أن كل الثقافات ذات الحاجة العالية إلى الإنجاز - وعددها ٢٥ ثقافة ما عدا اثنتين فقط

(اليوروبا Yoruba في أفريقيا^(١) و Ifaluk في جنوب الباسفيك) - تعيش في مناطق تتباين درجة الحرارة فيها على أساس يومي أو فصلي بمعدل ١٥ درجة فهرنهايتية (٨ درجات مئوية) ولكن هذا التباين الكبير في درجة الحرارة لم يكن موجوداً في نصف الثقافات ذات الحاجة المنخفضة إلى الإنجاز .

ويظهر معدل سقوط المطر نفس التأثير العام . وغالبا ما تعيش الثقافات ذات الحاجة العالية إلى الإنجاز في مناخ جاف نسبياً ، في حين تعيش ذات الحاجة المنخفضة إلى الإنجاز في مناطق غزيرة المطر . وهكذا فإن النمط العام واضح تماما ، إذ ترتبط الحاجة المنخفضة إلى الإنجاز بالمناخ المداري الذي يعتبر حاراً رطباً ، وباختلاف قليل في درجة الحرارة . كما ترتبط الحاجة العالية إلى الإنجاز بالمناخ المعتدل الجاف في مناطق أرضها فقيرة ، وظروف الإنبات الزراعي فيها ليست مثالية .

والسؤال الآن : هل يمكن أن نستخلص إذن أن تفسير هنتنجتون صحيح ؟ بمعنى أن الظروف المناخية تجعل الناس أكثر نشاطاً واهتماماً بالإنجاز ؟

ربما قد نصل إلى هذه النتيجة ، ولو أن قبائل اليوروبا مستثناءة من ذلك الحكم ، فإدعيم مستوى من أعلى مستويات الحاجة إلى الإنجاز التي تم تسجيلها .

وقد يكون المناخ مرتبطاً باحتمالات النجاح ، إذ أن احتمال النجاح في المناخ البارد قليل جداً ، لأن على الناس أن يكافحوا من أجل البقاء ، أما في

(١) اليوروبا : شعب زنجي يقيم في ساحل أفريقيا الغربي (المترجم)

المناخ الاستوائى حيث تسهل المعيشة ، أو حيث يمكن التقاط الطعام أو سهولة الزراعة ، فإن احتمالات النجاح عالية جداً ، وعادة ما تكون فرص النجاح المعتدلة فى الأقاليم المناخية التى على الإنسان أن يكافح فيها إلى حد ما من أجل البقاء ، وكما ذكرنا سابقاً مع لعبة الطوق فإنه يمكن القول بأن الحاجة إلى الانجاز أكثر استثارة عند ذوى الاحتمال المتوسط للنجاح .

ولكن سيكون من الصعب اختيار هذه الفكرة والتأكد من صحتها ، إذ كيف يمكنها أن تبرهن على أن المناخ المعتدل يجعل الناس يفكرون فى الانجاز .

ولماذا لا يفهم مثل هذا المناخ إلى التفكير فى الحب أو الحرب ؟ قد تكون الصلة بين المناخ والحاجة إلى الانجاز غير مباشرة وغالباً عارضة . فعلى سبيل المثال يؤثر المناخ فى الترتيبات الخاصة بحياة الأسرة ، ويؤثر ذلك بالتالى فى أساليب تنشئة الطفل التى تشكل الحاجة إلى الانجاز . هذا ويجب أن نكون حذرين فى نتائجنا التى نطلقها عن تأثيرات البيئة فى مستوى الدافعية وإن كانت تبدو هذه النتائج معقولة جداً .

وتدور الفكرة العامة فى هذا الفصل حول اعتبار العوامل البيئية تفسيراً معقولاً وسبباً لدافعية الانجاز . وتوضح معلوماتنا أن الأحداث الخارجية تؤثر فى مستويات الدافع بقدر تأثيرها فى الأسرة ، خاصة فيما يتعلق بقيم وأساليب الآباء فى تنشئة الطفل . ويمكن القول بأن التاريخ سجل لأحداث متعاقبة غير مقصودة ، وأن القادة يحاولون الوصول إلى أهداف معينة ؛ ولكن الأحداث اليومية التاريخية هى فقط التى تشكل المستقبل بطريقة غير

مباشرة ، كما تؤثر في عمول الناس ، وقيم وأساليب الوالدين الذين يربون
الجيل القادم .

وقد تعتقد الأمة أنها أنجزت شيئاً ما ، وقد يتصرف معظم البالغين من
مواطنيها على أساس من هذا الاعتقاد ، ومع هذا فقد يكون لمثل هذه
المعتقدات والأفعال تأثيرات في دوافع وقيم الجيل القادم بحيث تبطل أو تغير
من الأشياء التي فكروا أنهم حققوها .

الفصل التاسع

التعجيل بالنحو الاقتصادي

وصل تحليلنا لنتيجة معقولة ، فاكشفنا وجود عوامل سيكولوجية معينة تحدث التنمية الاقتصادية ، وعرفنا أن تلك العوامل تزيد من نشاط الأفراد في المجتمع خاصة بين طبقة المنظمين ، كما أنها تنبع من معتقدات معينة ومن أساليب تنشئة الطفل في الأسرة ، واكتشفنا أيضاً أن بعض الأمثلة العظيمة للتفكير الإلزامي كانت فقط تبصرات ومؤشرات محددة للظواهر العامة .

ويمكن فهم الصلة التي رأها ماكس فيبر - على سبيل المثال - بين الإصلاح الديني وتطور الرأسمالية على أنها مجرد حالة واحدة من حالات الزيادة العامة ، في الحاجة إلى الإنجاز ناتجة عن تغير في أساليب التفكير . كما ينظر أيضاً لدافع الروح لدى شجعته كثيراً النظرية الماركسية على أنه مجرد اسم آخر لدافع الإنجاز ، كما أسهمت الرغبة في الكسب في حد ذاتها إسهاماً قليلاً جداً في إحداث التنمية الاقتصادية في الوقت الذي أسهمت الرغبة في الإنجاز إسهاماً كبيراً جداً . ومن الممكن أن تكون نفس الرغبة هي التي أعطت مثل هذه الضائقة لقيادة الطبقة وسطى الدنيا في الحرب الشيوعي الروسي ، وكذلك الطبقة الوسطى من الرأسماليين الذين انتقدوهم بشدة .

وتغير وجهة نظر التاريخ كلية عندما تفهم أهمية دافع الإنجاز . إذ كان الاعتقاد السائد لمدة قرن من الزمان أن البيئة تشكل الإنسان وتتحكم فيه ، سواء كانت البيئة الطبيعية أو الاجتماعية . وفي اعتقاد ماركس أن ظروف عمل

الإنسان هي التي تشكل نفسيته . فلقد اعتقد العلماء الاجتماعيون - على مر مئات السنين - أن الإنسان انعكاس لمجتمعه ، حتى إن المؤرخ الانجليزى أرنولد توينبي ركز اهتمامه وبراهينه على التغييرات البيئية ، وإن كان يوافق على أن الاتجاهات العقلية يمكنها خلق تغيرات داخلية .

وقد تساعد دراستنا لأهمية دافعية الإنجاز على إحداث التوازن، أى تغيير النظرة إلى الانسان على أنه صانع البيئة ، وفي نفس الوقت نتاج لها . ويجب أن نعطي تفكيرنا بعداً جديداً وندخل في الاعتبار دوافع الإنسان التي تتأثر بالتغير البيئى أو النظام الاجتماعى . فالهزيمة في معركة تحدث تأثيراً عند ذوى الحاجة المنخفضة إلى الإنجاز مختلفاً عنه لدى ذوى الحاجة المرتفعة . وعلى سبيل المثال يؤدى التعصب الاجتماعى للولايات المتحدة إلى استجابة قوية عند اليهرد ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز، في حين لا يؤدى إلى ذلك بين طبقات الزواج الدنيا ذوى الحاجة المنخفضة إلى الإنجاز .

كما تعتبر البيروقراطية التي تتم على يدى ذوى الحاجة العالية إلى الانتهاء . (كما هي الحال في تركيا أو إيطاليا) نوعاً مختلفاً عن تلك البيروقراطية التي تتم على أيدي ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز (كما هي الحال في الولايات المتحدة أو ربما بولندا) .

هذا ويجب أن تعاد كتابة التاريخ على الأقل ، وإلى حد ما ، على أساس ما يرغب الشعب أن يفعله ، أو الأمور التي يركز اهتمامه عليها .

وما يجب أن يوضع اليوم في الاعتبار أكثر من غيره هو الحاجة إلى الاسراع بالتنمية الاقتصادية في الدول الفقيرة اقتصادياً في العالم ، على أنه يمكن لأولئك الراغبين في معرفة ماذا يفعلون في بلدهم استعمال أساليب وطرق هذا الكتاب ؛ وذلك لتطبيق العوامل السيكولوجية ذات الأهمية الكبرى محلياً .

ويجب أن تكون مقترحاتنا في هذا الشأن عامة ، لأننا لا نضع في الاعتبار دولة معينة ، كما أن هذا هو عمل عالم النفس الذي لا يطلع على ما كتب عن سياسات الحكومة والخبرات الواسعة الخاصة بها للإسراع بالتنمية الاقتصادية .

والسؤال الهام هو : ما هي الأهداف السيكولوجية اللازمة للخطط والسياسات من أجل التعجيل بالتنمية الاقتصادية ؟ وتمثل الإجابة على ذلك في محاولة الحكومة :

١ - أن تحطم الروابط مع التقاليد ، وأن تضع قيما جديدة وتنميتها .

٢ - أن تزيد من الحاجة إلى الانجاز .

٣ - أن تعمل على توزيع مصادر الحاجة إلى الانجاز توزيعا أفضل .

وعلى الحكومة أن تحاول تحقيق تلك الأهداف في الوقت الذي لا تسمح فيه بانخفاض في الحاجة إلى الانتماء وزيادة في الحاجة إلى القوة ، وذلك إذا ما أرادت أن تجعل من التنمية عملية ميسرة وممكنة . وبهذا ويمكن أن تناقش بعض الخطط العامة المقترحة لمساعدة التنمية الاقتصادية ، وأن نفسر هذه الخطط على أساس من معرفتنا السيكولوجية .

مخس الاتجاهات والقيم الجديدة :

تنمو الدول التي تؤكد في حكايتها للأطفال على ضرورة أن يكون سلوك الأفراد تقليديا بيطه أكثر من غيرها .

ومن المحتمل جدا أن يكون تقويم المديرين التنفيذيين في الدول المتقدمة للناس قائما على أساس أدائهم للعمل أكثر مما هو قائم على أساس وضعيتهم

التقليدية ، ولذلك فإنهم يثقون في الغرباء من جهة العمل. والسؤال هو : كيف يمكن أن نزيد من احترام هؤلاء الغرباء ؟ وكيف يمكن إحلال الأساليب التقليدية للجمع بمعايير جديدة وبأكثر سرعة .

ويجب أن نفهم أنه من الضروري إحلال المعايير التقليدية بمعايير جديدة ، وثمة مناقشة غير واقعية للغاية عن حياة الفلاح التقليدية والاعتقاد في إقناع الناس ورضاهم ببساطة الحياة ، مع أنهم توصلوا إلى الثقافة المادية المتقدمة . ونحن نعرف بحكم خبرتنا أن الناس المتخلفين الذين لهم صلة بالثقافات المتقدمة يرغبون في التغيير ، إذ إنهم لا يحبون أن يظلوا فقراء خاصة مع وصول التكنولوجيا الحديثة لهم فجأ ، كما أنها ستفاجئ كل قرى الفلاحين في العالم .

وإذا أراد الناس الاستفادة بمرأى وفوائد الثقافة المادية المتقدمة فإن عليهم أن يقبلوا كثيراً من القيم والأنماط الثقافية الحديثة . وتصبح وسائل الوصول إلى مستوى اقتصادى أعلى ممكنة ، وذلك بعد تقبل الناس للاجاجة إلى التغيير في القيم والاتجاهات .

وتعتبر زيادة وسائل الاتصال ضرورة أولى لإحداث هذا التغيير ، وذلك مثل زيادة الطرق ووسائل النقل العام الرخيصة ، والكهرباء ، والراديو ، والتليفونات ، والصحف ، أو حتى الخطب العامة عندما لا تتوفر الوسائل الأخرى .

ولكى يتعلم الناس المعايير الجديدة يجب أن يكون هناك شكل من أشكال الاتصالات لتقديم المعايير لهم ، وإن كان الاتصال وحده ليس كافياً .

والسؤال الرئيس المطروح هو : ما هو السبب الذى يحمل الناس على تغييرهم من القيم والمعايير القديمة بقيم ومعايير جديدة .

وقد يبدو كثير من الأفكار الحديثة ، وكأنها تعارض الدين مباشرة ، أو سلوك الأسرة التقليدية . وقيل كثير من الحكايات والقصص عن قلق الأم الفلاحة التي تأخذ طفلها المريض إلى الطبيب لأول مرة ، وكيف تتردد أكثر على المعالج القبلي . وتخاف أن تكون بتردها على الطبيب بطفلها تضر به وإنها ستكون ضحية لثأر الأرواح لأنها لا تتبع عادات المجتمع القديمة ، وقد تلجأ في النهاية إلى التردد على الاثنين أى الطبيب والمعالج القبلي .

وتكون مقاومة الناس المتخلفين للتحديث قوية ، وخاصة إذا ما كان ذلك يمس بقيمهم الأساسية . والوسيلة الأساسية للتغلب على هذه المقاومة هي عن طريق حملة دعائية ، إذ يجب استعمال وسائل الاتصال ، كالراديو ، والخطب ، والصحافة ، لإعلام الناس وإعدادهم للتغيير . وقد يسأل سائل : ما هو مصدر الحماسة لعملية التحديث إذا كانت التقاليد ضدها ؟ ويأتى التحمس جزئياً من رغبة الأفراد في إرضاء وإشباع مطالبهم الجديدة ، ولكن يأتى معظمه من الشعور بالفخر القومي ؛ أى من رغبة الدول المتخلفة في أن تكون متساوية مع غيرها من الدول . وتسكول الشيوعية في أجزاء كثيرة من العالم مصدراً للحماسة إذ أنها تعارض التقاليد (خاصة ما هو متصل منها بالدين) وتدافع عن التحديث والتصنيع في كل دولة . وبالإضافة إلى القومية والشيوعية كان العديد من الحركات السياسية ذا أهمية بهذا الخصوص ، كما كان الدين كذلك . فعلى سبيل المثال ساعدت البعثات التبشيرية البروتستانتية على إحداث تغير في أجزاء كثيرة من العالم ، كما يعملون الآن بين الهنود في ولاية بالمكسيك . إذ أن هدفهم الأول ديني ، ولكنهم قدموا أفكاراً جديدة وكثيرة عن الصحة ، والتعليم ، والأمانة ، وعادات العمل الطيبة ، التي تسهم في الاقتصاد والتنمية الاجتماعية .

إن القيمة السيكولوجية لمثل هذه الحركات الدعائية هي في مساعدتها في

إعطاء الأمان العاطفي لأولئك الذين كان تحطيم المعتقدات وطرق الحياة التقليدية سببا في جعلهم غير سعداء . وتمثل هذه الحركات نوعا جديدا من السلطة ، فهي ضرورية ، ويجب دعمها بشكل يكون مرضيا للوطن .

وثمة سؤال آخر : هل هناك طرق أخرى محددة لمساعدة الناس على الأخذ بقيم واتجاهات جديدة ؟

أولا : يعتبر الرأي العام الذى تعبر عنه الصحافة الحرة ، التى لا تسيطر عليها الحكومة أو تسيرها ، من الطرق الهامة فى نقل المعايير الجديدة ، إذ تساعد الجرائد فى نقلها وبطرق كثيرة . فعلى سبيل المثال يمكن نشر الأساليب والمعاملات التجارية غير الآمنة بالصحف ، وبذا يلقى الشخص المذنب استنكارا واستهجانا من المجتمع . والشرط المثالى لأن تكون الصحافة حرة هو فى أن تهجم الكسب غير المشروع والفساد حتى ولو كان ذلك على أعلى مستوى حكومى . وتوجد الأخلاقيات فى معاملة الغرباء عندما لا يكون الناس راغبين فى أن يكونوا غير أمناء خوفا من الازدراء والخزى العام .

ثانيا : والطريقة الثانية للتغلب على التقاليد وتقديم معايير جديدة فى المجتمع هى من خلال مساواة المرأة بالرجل وإعطائها حقوقها . وتشير الحركة السياسية القومية من أجل مساواة المرأة فى بلد ما إلى تقدم الدولة وتحديثها وعادة ما تكون النساء أكثر تقليدية فى قيمهن ، ولكنهن اللائى يربين الجيل القادم . ولذا يجب التأثير فيهن عن طريق الصحف والراديو من أجل الأخذ بمعايير جديدة ، وذلك إذا ما أريد للأطفال أن يشبوا تبعا لأسلوب الحياة الجديد . ويفهم الشيوعيون أن الطريقة الوحيدة لتحطيم التقاليد القديمة وغرس قيم جديدة هى فى خروج المرأة من المنزل وضمها إلى القوة العاملة ، ففعلوا ذلك فى روسيا ، ويفعلونه الآن فى الصين . وهم يتصرفون بهذا الأسلوب لإحداث التغيرات السيكولوجية المرتبطة بالتنمية الاقتصادية .

ثالثا : يعتبر اللعب مع الجماعة طريقة هامة يتعلم الأطفال من خلالها

الاستجابة الطيبة لرغبات الآخرين . ومن الصعب إقناع المدرسين في دول تقليدية كبيرة بأن اللعب مع الجماعة والعمل معها يعتبر من الملامح الهامة ، ليس فقط للتعليم ، ولكن أيضا للتنمية الاقتصادية .

وعلى أية حال فثمة بحوث كثيرة تبين أن تعليم الطفل الاستجابة لافكار ورغبات الآخرين من خلال مناشط الجماعة يعتبر من العناصر الأساسية للديمقراطية السياسية والتنمية الاقتصادية .

ونقسام في النهاية : أى نوع السياسة الاقتصادية يمكن أن يفرس المعايير الجديدة وينميا أيهما أفضل على سبيل المثال لتنمية اقتصاد ما : نظام المصنع أم نظام التصنيع بالمنزل ؟ ويرغب عالم النفس فى معرفة أى نموذج للتنظيم أقدر على تحطيم القيم التقليدية . ويفضل عالم النفس نظام المصنع لأنه من السهل الاتصال بالعاملين فيه ، وذلك عن طريق الراديو والتليفزيون ، أو الخطب العامة .

وثمة سؤال آخر : ما هو الأفضل أن يتم : الاستثمار أولا فى أشكال تكنولوجية بسيطة كاستبدال المحاريث الخشبية أو عصا الحفر بمحاريث حديدية ، ثم إدخال آلة أكثر تعقيداً وبالتدرج أم البدء بآلة معقدة مثل الجرار الذى يعمل بمحرك ؟

إذا وضعنا فى الاعتبار سيكولوجية هذا الموقف ، فإنه يمكن القول بأن الاستعمال الواسع الانتشار للحركات يؤدى إلى إحداث التغييرات فى الاتجاه المطلوب بسرعة أكبر ، لأنه من الصعب الإبقاء على المعتقدات التقليدية مع استعمال الآلة المعقدة . فالمرء يصنع الآلة ويستعملها ويقوم بعمليات صيانتها تبعاً لقدرته فى أن يعمل ذلك ، ولكنه لا يعمل ذلك بسبب وضعيته المهنية

التقليدية . كما يمكن للحرّك الكبير أو الآلة ذات الحرّك أن تعطى مجتمع الفلاحين إحساساً بأنه أقوى من الطبيعة ، ولم يكن هذا الإحساس لديه من قبل ، وخاصة عندما اكتشف قدرة الآلات الحرّكة في أن تعمل طرقاً وتمدها ، واستطاعة الطائرات أن تقصر من المسافات ، أو حتى إمكانية مضخة المياه أن تعفى الإنسان من حمله المياه باليد . ولا يستطيع الفلاحون بالطبع استعمال الآلات الحديثة وفي الحال للحصول على الاستفادة الكاملة منها ، إذ أنهم غالباً ما يفشلون في تشغيلها تشغيلاً سليماً ، أو يكونون غير قادرين على إصلاحها ، ولكن الآلات تمثل عصراً جديداً ، فهي تساعد على تحطيم الأساليب الاجتماعية التقليدية ، كما أنها تشرّ الاتجاهات التي تعبر بحق عن العصر الحديث . فقد تكون الكهرباء مثلاً معلماً جديداً للقيم الجديدة بتشغيلها للحرّكات ، وأكثر من ذلك تجلب المعلومات الجديدة من خلال الراديو وهو رخيص الثمن .

زيادة الحاجة إلى الانجاز :

يجب أن يتمثل اهتمام أى دولة ترغب في نشر التنمية الاقتصادية في رفع مستويات الحاجة للإنجاز بها ، ما لم تكن مستوياتها عالية بالفعل . ولكن كيف يمكن أن يتم ذلك .

لسوء الحظ أن مستوى الحاجة إلى الانجاز جزء من الثقافة الكلية ، أى جزء من الدين ونمط الحياة . وأكثر من هذا جزء من طريقة تنشئة الوالدين للأطفال . ويعتبر تغيير أساليب تنشئة الطفل في ثقافة ما بأكلها أمراً مستحيلاً في الغالب . ولكننا قد نستعرض أمثلة قليلة ، حيث أمكن تغيير أنماط تنشئة الطفل ، وإن كان أغلبها تم بطريقة عارضة عندما كانت الأحداث الاجتماعية الكبرى تأثيرات واسعة في الأسرة ، وبالتالي على

مستويات الحاجة إلى الانجاز . وثمة سؤال آخر هو : ما الذى يحدث فى التاريخ ويكون سببا فى إحداث التغيرات الكبرى فى مستوى الحاجة إلى الانجاز .

يبدو أن هناك قوتين اجتماعيتين كبيرتين تعملان على ذلك : أولاها الحروب، وثانيتهما التغيرات الشاملة فى المذهب أو العقيدة. فقد يكون للحرب تأثير مفاجيء فى الحاجة إلى الانجاز عن طريق الاطاحة بالآباء المتسلطين إذ تنقص سيادة الأب عندما يكون الآباء بعيدين عن البيت لاشتراكهم فى الحملات العسكرية . وقد يكون هذا العامل مفسرا على سبيل المثال لظهور النقص الكبير فى مستوى الحاجة للإنجاز فى دول مثل فرنسا وألمانيا بين السنوات ١٩٢٥ و ١٩٥٠ ، حيث نشأ جيل بأكمله من الأولاد بين سن السادسة والرابعة عشرة خلال حرب ١٩١٤ - ١٩١٨ وكان آباؤهم إما غائبين أو مقتولين . وقد يكون هؤلاء هم الذين وصلوا إلى أوضاع قيادية سنة ١٩٥٠ حينما كانت تجرى دراسات للحاجة إلى الانجاز . وقد يحدث نفس الأثر إذا كانت مهنة الأب المتسلط تبعده عن المنزل لفترات طويلة من الوقت . والبحارة أحسن مثال على ذلك . وعلى أية حال فليس مجرد إبعاد الأب المتسلط كافيا لرفع الحاجة إلى الإنجاز . فإذا ترك الطفل وعمره أقل من ٦ سنوات على سبيل المثال فستكون النتيجة اعتماد الطفل على الأم، مما يؤدي - كما ذكرنا آنفاً - إلى انخفاض الحاجة إلى الانجاز .

وأما فيما يتعلق بأهمية التغيرات المذهبية قد أوضحنا أن الدين كان مرتبطا دائما بمستويات الحاجة إلى الانجاز . ثم إنه يجب أن تؤثر معتقدات الآباء فى طريقتهم فى تربية أطفالهم . وبالنسبة لفرض ماكس فيبر الخاص بربط البروتستانتية بالرأسمالية فقد أوضحنا الرابطة بين الارتفاع فى مستوى الحاجة إلى الانجاز والحركات البروتستانتية فى التاريخ الانجليزى : هذا ولقد

أجريت دراسة على قريتين في المكسيك، كانت واحدة منهما قد غيرت ديانتها إلى البروتستانتية المسيحية ثمانى أو تسع سنوات من قبل ، وأوضحت تلك الدراسة أن الناس في القرية التي اعتنقت البروتستانتية بدأوا يشعرون أنهم أعلى من الناس في القرى المجاورة . وأنه كان لدى أطفال تلك القرية مستويات من الحاجة إلى الإنجاز أعلى من غيرهم في القرية الأخرى .

ويبدو أن الاختلافات راجعة إلى تحولهم إلى البروتستانتية التي تؤكد على التعليم وأهميته ، وعلى المعايير العالية للتفوق .

وتستطيع نماذج معينة من الإصلاح العقائدى ، أو الاعتناق الدينى أن تزيد من الحاجة إلى الإنجاز . وليس من الضرورى أن تكون الحركة بروتستانتية ولو أن هناك عناصر في البروتستانتية كحركة اعتراض تؤكد على الإنجاز والأخلاق أكثر من تأكيدها على المعتقدات والطقوس التقليدية .

وقد يؤدى التحول إلى العقيدة الشيوعية واعتناقها إلى إحداث نفس الأثر . وهناك ثلاثة نماذج من البراهين تدعم هذه النتيجة . أولاً : تتضمن كتابات الشيوعيين — وخاصة دعايتهم — صوراً كثيرة متعلقة بالإنجاز فى كل من روسيا والصين .

ثانياً : يبدو أن لدى الجيل الأصغر فى روسيا حاجة إلى الإنجاز أعلى من الجيل الأكبر الذى فجر الثورة .

ثالثاً : يقوم البرهان الثالث على أساس حكايات الأطفال الروسية فى سنة ١٩٢٥ و ١٩٥٠ .

وكانت الزيادة فى مقدار الحاجة إلى الإنجاز من ١٩٢٤ إلى ١٩٥٠ بلاشك

بسبب العقيدة الشيوعية التي أكدت على المعايير العالية جداً للإنجاز لكل من الدولة وأبنائها من الشباب .

وتمثل العامل الأساسي في تأكيد الحركة العقائدية على إنجاز الفرد أكثر من اعتماده السلبى على قوى سلطوية لا يستطيع الفرد السيطرة عليها .

آثار التعليم على الحاجة للإنجاز :

هناك من الحالات الفردية ما يوضح أن للتعليم الأجنبي تأثيرات قد تساعد في زيادة الحاجة إلى الإنجاز . فقد تلقى كثير من القادة في الدول النامية على سبيل المثال دراساتهم في مدارس الإرساليات البروتستانتية ، كما أن تعليم القادة الاقتصاديين والسياسيين — في المناطق التي كانت تحت السيطرة البريطانية — كان انجليزياً ، وذلك في صغرهم . وعلى أية حال لا تدعم المعلومات الحقيقية الموجودة الفرض القائل بأن نمط التعليم الغربي يزيد من الحاجة إلى الإنجاز . وربما يكون ذلك بسبب أن تأثيرات التعليم التي قد تؤدي إلى حاجة أعلى للإنجاز تحدث بعد أن تكون الشخصية خاصة وأن كلا من البحث والنظرية السيكولوجية تقول بأن المدة الأساسية لاكتساب الحاجة إلى الإنجاز هي ما بين سن الخامسة والعاشرة . ونجد في بعض الحالات أن المدارس ذات القيم الأجنبية قد تحفز من الحاجة إلى الإنجاز ؛ إذ حصل بعض الأبناء البروتستانت على درجات منخفضة جداً في مقدار الحاجة إلى الإنجاز في القرى المكسيكية التي أشرنا إليها آنفاً كما أظهرت الدراسة الخاصة بالهنود الأمريكيين في الولايات المتحدة دلائل ذات تأثيرات ضارة مشابهة لذلك . إذ صنف الأطفال الهنود إلى ثلاث مجموعات : تمثل الأولى أولئك الذين يشاركون في قيم الأطفال البيض ، والثانية أولئك الذين استمروا في ممارسة قيم ثقافتهم الهندية ، والثالثة ذوى القيم المختلطة التي تعتبر مزيجاً من قيم الثقافتين .

وكانت النتيجة أن حصل الهنود الذين تسكفوا مع قيم ثقافة البيض على أعلى تقدير في الحاجة إلى الإنجاز ، وجاء بعدهم في الترتيب أولئك الذين احتفظوا بثقافتهم الهندية أما أصحاب القيم الثقافية المختلطة فقد حصلوا على أدنى تقدير في الحاجة إلى الإنجاز . والنتيجة التي نصل إليها هي أن التأثيرات الاجتماعية قد ترفع من مستوى الحاجة إلى الإنجاز إذا ما كانت تلك التأثيرات مصحوبة بتحول عقائدي، ولكنها تخفض من المستوى إذا ما أحدثت ولاءات مختلطة أو مشوشة ، ولذلك قد تكون نتيجة إحداث تغييرات بالتدريج بدون اقتناع قوى هي الضرر أكثر من النفع .

استخدام مصادر الحاجة إلى الإنجاز بطريقة أكثر فاعلية :

من الصعب على الحكومة أن تحدث زيادة في مستويات الحاجة إلى الإنجاز . وإذا أمكنها ذلك فلا تكون نتائج ما تفعله سارية المفعول قبل أن يأتي الجيل القادم . وفي نفس الوقت يريد معظم المسؤولين الحكوميين الإسراع بعملية التنمية الاقتصادية في السنوات الخمس القادمة . والحل العملي لهذه المعادلة هو الاستفادة من الحاجة العالية إلى الإنجاز الموجودة واستعمالها استعمالاً أكثر كفاءة . ويوجد في كل الدول الكبيرة ، وكذا الدول النامية ، مئات الآلاف ، أو حتى الملايين من ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز ، ولو أن المعدل القومى العام قد يكون منخفضاً .

ويعتبر التأثير في الشباب ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز للالتحاق بالأعمال التجارية والصناعية من بين الطرق للاستفادة بهم . وكما ذكرنا في الفصل السابق لا يجذب دور العمل التجارى ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز من الطبقات الاجتماعية العليا في أغلب الأحيان ، في الوقت الذى يجب أن تكون قيادة الأعمال التجارية والصناعية من الطبقات العليا .

وقد يساعد في رأى بعض المنظرين عمل برامج تدريب خاصة للمديرين والمهندسين على إعطاء هذه المهن مكافأة عالية . واستعملت روسيا عملية من هذا القبيل ، إذ يبدو أن المديرين التنفيذيين بها تدربوا تدريباً عالياً على الاقتصاد والهندسة أكثر من المديرين الأمريكيين .

وربما تكون السياسات التي تؤكد على السيطرة المركزية أو الحكومية على الإنتاج أكثر تأثيراً من غيرها . فعلى سبيل المثال يبدو أن الحكومة الروسية عرفت أن عدد الأشخاص ذوي الحاجة العالية إلى الإنجاز (كما أوضحت المعلومات من قبل) منخفضاً ، ولذا نظمت الإنتاج بطريقة توفر في نقص المواهب .

ولكن الشيوعية أبعد من أن تكون الطريقة الوحيدة أمام الدولة لتركيز وتكثف المصادر المحدودة والاستفادة بها . فمثلاً كانت الحكومة الفرنسية نفسها مسئولة عن تجميع مدخرات الأمة والاستفادة بها في عملية استثمارية جديدة . وذلك في الفترة الأولى لعملية التنمية الاقتصادية في فرنسا . وثمة أشكال عديدة من أشكال المركزية تحتذيها الدول المختلفة . ويعتبر العنصر الحيوي للنجاح بصرف النظر عن الشكل الذي تختاره الدولة هو تشغيل المديرين التنفيذيين ذوي الحاجة العالية إلى الإنجاز .

وفي النظام المركزي يكون التخلص من ذوي الحاجة المنخفضة إلى الإنجاز ، عن طريق التنافس بطريقة أوتوماتيكية . وقد يكون من الضروري في النظام المركزي ، خاصة ما كان منه في الدول النامية التي يسيطر فيها عدد صغير من الأسر ، وضع معايير صارمة للوثقات الخاصة بالمراكز الرئيسية ذات المسؤولية ، كما قد يكون ضرورياً وجود نظام للاختيار تحكمه نظم مستقلة محايدة . وهذه هي طريقة رجال الأعمال الأمريكيين والأوربيين في اختيارهم للمديرين المحليين لفروعهم الخارجية .

وإذا كانت الدولة تأمل في إحداث تقدم سريع وتنقضا المواقف التنظيمية فإنه يلزمها ممارسة سيطرة محكمة وبغاية في اختيار أولئك الذين سيديرون المشروعات الرئيسية وذلك عن طريق شخص محايد وموضوعي .

نظرة عامة لبعض العوامل الاقتصادية والاجتماعية في عملية النمو :

تجاهل البحث في هذا الكتاب كل العوامل الاقتصادية والاجتماعية التي يعتبرها معظم أصحاب النظريات ذات أهمية كبرى . ومن هذه العوامل : معدل زيادة السكان والاستثمار والمصادر الطبيعية والعلاقات التجارية والسياسية النقدية .. الخ .

ويجب النظر إلى هذه العوامل كطرق تعتمد على دوافع وقيم أولئك الذين يديرون النظام .

المصادر الطبيعية :

حدث نقاش حول موضوع المصادر الطبيعية باعتبارها بما فيها الأرض الزراعية عاملا هاما لتحديد إمكان نمو الدول الفقيرة .

وتبدو الحجة منطقية في هذا الأمر ، إذ أن بعض الدول فقيرة لافتقارها إلى الماء لتنمية القوة السكيرية والأرض الجيدة أو المناخ المناسب .

غير أن الطريقة التي يستغل الإز . ان بها يثبت هي أهم شيء في الأمر . إذ لم تكن مياه البحر حول إسرائيل مصدراً طبعياً ذا قيمة حتى اخترعت طريقة غير مكلفة لإزالة أملاح المياه باستعمالها في أنراض الري (١) ولقد قال بعض

(١) يمكن الرد على هذا القول إذا عرفنا أن الخبرة الإسرائيلية في هذا الأمر كانت مستوردة . كما أن المال المستخدم لإجراء تجارب على هذه العملية للتوصل إلى ما وصلت

المفكرين : إن المكسيك لم تتقدم لأنها لا تملك نظاما عظيمًا للنقل النهري .
ولكن اتحاد جنوب أفريقيا قد نما وتقدم وبدون وجود مثل هذا النظام
النهرى . وبمعنى آخر إن المصادر البشرية — خاصة مستوى دافعية الإنجاز —
هى التى تحدث الفرق بين الدول .

ولقد زعم البعض أيضا أنه كلما أعطيت رؤوس أموال كبيرة لدول
نامية ، نمت تلك الدول بسرعة كبر ، ولكن تتفق كل الدراسات فى اختلاف
الدول كثيراً من ناحية مقدار رأس المال الذى تحتاج إليه لإنتاج نفس
الزيادة فى الإنتاجية . وأكثر من هذا فإن تلك الاختلافات ترتبط ارتباطاً
كبيراً بالمستويات القومية للحاجة إلى الإنجاز . إذ تتطلب الدول ذات الحاجة
العالية إلى الإنجاز رأس مال أقل لإنتاج زيادة معينة فى الدخل .

ومن الواضح أنه يمكن لعملية التنظيم الاقتصادى أن تحل محل
رأس المال .

السكان :

كثيراً ما بدأ انخفاض معدل نمو السكان على أنه طريقة بسيطة ومنطقية
للاسراع بالتنمية الاقتصادية . إذ تواجه دول مثل الهند والصين وأندونيسيا
صعوبة فى مجهوداتهم لرفع مستويات معيشتهم بسبب الزيادة السكانية السريعة

==إليه من نتائج كان هبة ومنحة من الدول الخارجية أعطت المال والخبرة لإسرائيل
بلا حساب ولو توافر عنصر الخبرة والمال للدول العربية المجاورة ، وبنفس القدر ائدى
امبح لإسرائيل أن تحصل عليه ، لأمكن لتلك الدول التوصل إلى ما توصلت إليه
إسرائيل فى هذا الخصوص ، بل ربما أكثر منه . ويكفيها مثلاً ما حدث فى حرب ٦
أكتوبر عندما توافرت بعض الإمكانيات وأقيمت بعض الظروف أمام المقاتل العربى ،
سواء فى مصر أو سوريا (المترجم) .

كما قد يبدو أنه لو كان هناك عدد أقل من السكان يقسم عليه الدخل القومي
لأخذ كل فرد نصيباً أكبر من هذا الدخل . ولكن الشيء الغريب بالنسبة
لهذه الفكرة البسيطة والمنطقية أن الحقائق لا تؤيدها . فزمة دليل بسيط
جداً ، كما رأينا في الفصل الأول أو الرابع من هذا الكتاب ، هو أن
المعدلات السريعة لنمو السكان مرتبطة بالمعدلات البطيئة للتنمية الاقتصادية ،
وأن دافعية الناس في كثير من الدول كافية لأن تعوض السكان المتزايدين ،
خاصة وأن الفرد يميل إلى إنتاج أكثر مما يستهلك .

محركات الاستثمار :

على الاقتصاديين أن يقرروا أيًا من نماذج الاستثمار في الدول الفقيرة
النامية يمكنه أكثر من غيره التعجيل بالتنمية الاقتصادية . فعلى سبيل المثال :
هل الاستثمار في التعليم دافع للتنمية أحسن من الاستثمار في النقل ؟ يبدو أن
هناك أنواعاً معينة من الاستثمارات ، مثل بناء مصنع حديد وصلب ، تؤثر في
مناشط اقتصادية عديدة ، لذا فهي دائماً هامة ، ولكن إذا كانت التغيرات
السيكولوجية ذات أهمية رئيسية فإن من المهم حينئذ أن يحدد نوع الاستثمار
الذي يمكن أن يكون له أعظم الأثر النفسى . ويفضل عالم النفس الاستثمارات
التي تحسن وتزيد من الاتصالات ، والتي تجعل المرأة تترك البيت وتخرج
للعمل ، والتي تستعمل الاختبارات النفسية لتقويم المديرين المنفذين والتي
تدرب المدرسين على نوع جديد من التعليم يؤكد على نشاطات الجماعة
وإنجازها . وهناك نوعان آخران من الاستثمار جاءا تباعاً ، خصوصاً عن
طريق برامج المعرفة الخارجية ، وعلينا أن نعرض لهما :

النوع الأول : هو المعرفة التكنولوجية للزراعة ، وبدأت مثل هذه
البرامج كل من هيئة الأمم المتحدة والولايات المتحدة الأمريكية وبريطانيا
والمنظمات الخاصة وبعض حكومات الدول النامية مثل الهند . ولقد

أسهمت هذه البرامج بالتأكيد في مساعدة الملايين من الجياع والمرضى . ومهمة سؤال هو : هل هناك برهان على أن برامج المعونة الفنية تساعد في إنتاج نمى اقتصادى ؟

تتمثل الفكرة العامة فى أن الزراعة المحسنة تزيد من دخل أكبر عدد من السكان ، وتؤدى هذه الزيادة إلى ادخارات عالية تساعد بالتالى على الاستثمار فى المشروعات الرأسالية ، وتكون النتيجة زيادة الدخل مرة أخرى من الأرباح إلخ ... ولكن تحترى هذه الفكرة على خطأ أساسى . فإذا ما أريد للزراعة المحسنة أن تلتج دخلا أعلى وادخارات أعلى . إلخ وجب أن يكون هناك أفراد لديهم دوافع لأداء هذه الوظائف العديدة . فيجب على المزارع مثلا ألا يقرر إنتاج سلع أقل لأنه يستطيع الآن إنتاج سلع أكثر بعمل أقل . وتتمثل المشكلة فى الدول المتخلفة جدا ، أو النامية ، فى أن قيم ودوافع الأفراد لا تدعم هذا النموذج من الاستثمار . وتبعالها قد تكون المعونة الكبيرة للزراعة فى المجتمعات الريفية ضارة ، لأنها قد تزيد من معدل النمو السكانى ، فهم لا تغرس قما أو معاير جديدة ، كما أنها لا تزيد من عدد الخبرات والمواهب التنظيمية .

ويتضمن النوع الثانى لبرامج المعونة تدريباً فنياً أو إدارياً . والتركيز على التدريب فى مجال المهارات المطلوبة أكثر منه تدريباً على الدافعية والقيم . وصحيح أن عدد المنظمين ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز أمر غير ذى بال ، حيث إنهم لا يستطيعون إحداث أى تنمية اقتصادية حديثة بدون المعرفة الهندسية ، فهم غير قادرين على بناء السدود ، أو عمل الآلات أو إصلاحها ، أو عمل الطرق ، أو المباني غير أنه من الضرورى التأكيد على أهمية خلق دوافع وقيم جديدة لدى هؤلاء المديرين ، وإلا فإنهم قد يتعلون أساليب جديدة ، ولكن لن يكون لديهم الدافع لاستعمالها . والمشكلة هى فى خلق

أسلوب بطريقة لا يتداخل ولا يتعارض فيها مع الأسلوب القومي للحياة .
ويتمثل الحل في تقديم الدليل السيكولوجي الذي يؤكد ضرورة وأهمية
دوافع وقيم معينة للتنمية الاقتصادية ، وحينئذ قد يقرر الفرد ماذا يفعل ، هل
يبقى على القيم القديمة أو يكتسب قيما جديدة ؟

خطة عامة للأسراع بالنمو الاقتصادي :

يعتبر اقتراح خطة عامة للأسراع بالتنمية الاقتصادية أمراً صعباً ،
لاختلاف الأوضاع السيكولوجية والاجتماعية والاقتصادية في الدول المختلفة
ولقد أكد البحث على وجوب إحداث التغييرات السيكولوجية قبل وجود
احتمال لحدوث نمو اقتصادي سريع . وإذا كنا قد نقدنا المحاولات الخاصة
بالاعتماد على القوى الخارجية في إحداث التغيير الاقتصادي ، فهل نستطيع
اقتراح خطة تتضمن مثل هذه القوى .

ليس هناك بديل حقيقى لرغبة الدولة في التنمية ، إذ يجب أن تكون رغبة
في ذلك . ولكن معظم الدول الفقيرة أو النامية تطلب أن تتحسن وتنمو .
وإذا كان معدل الحاجة إلى الإنجاز منخفضاً في دولة ما فإنه يجب توافر بعض
الأساليب لاكتشاف المنظمين من ذوى الحاجة العالية إلى الإنجاز ومساعدتهم .

وثمة مناطق رائدة في عملية التنمية لدى معظم الدول النامية . وعادة ماتقع
هذه المناطق قرب الموانئ الكبرى أو المدن ، حيث تتركز خطط التنمية
الصناعية . وتعتبر المناطق الريفية في العادة متخلفة جداً ؛ ففيها عجز كبير في
المهارات التنظيمية الضرورية وفي المنافع العامة ، وكذلك في نظم الاتصالات
لإخ . ولكن تبين معلوماً أنه يمكن أن تكون بالمناطق الريفية موانئ
تنظيمية ، ولكنها تستخدم بلا شك بطريقة أقل كفاية مما هي في المراكز
الحضرية . وإذا ما عمل هؤلاء الأفراد في مدينة من المدن فإنهم سيكونون

قادرين أكثر على اكتشاف واستخدام مؤسسات الائتمان العامة أو الخاصة مثلا ، وكذلك فتح أسواق أفضل إلخ ، كما يمكن لخطط التنمية الخاصة بالمناطق الريفية أن تحدث نتائج ذات أهمية كبيرة . ففي سنة ١٩٥٨ وضعت توصية لوضع خطة لتصنيع مناطق ريفية عديدة بالهند ، وكانت رغبة المخططين هي إعطاء فرص عمل في مثل هذه المناطق أكثر من تحريك الناس من هذه المناطق إلى المدن . وتبدو هذه الخطة جيدة في رأينا ، لأنها تؤثر في أكثر أجزاء الوطن تقليدية ، وذلك بإدخال معايير وقيم هم في أشد الحاجة إليها . فإنشاء مراكز للعمالة بالمناطق الريفية سيجبر الناس على الخروج إلى العمل ومواجهة الأساليب الجديدة للتفكير والعمل في مجتمع تكنولوجي حديث . وهناك طريقة أخرى لتنمية العملية التنظيمية والتعجيل بالتنمية الاقتصادية ، وهي من خلال التعاقد الفرعي (عقود من الباطن) حيث تقدم المصانع الكبيرة عقودا إلى المصانع الصغيرة ، ويقوم القطاع الخاص بإنتاج جزء من المواد أو السلع التي تتطلبها المصانع الكبيرة . وبهذه الطريقة يحدث النمو الصناعي ، إذ تخلق المصانع الكبيرة حاجة إلى إيجاد نظام أو شبكة من المصانع الصغيرة . وحينئذ يكون من الممكن أيضا للنظم الحصول على المشورة من الشركة الكبيرة عن كيفية إدارة أعماله كما يمكنه أن يستعير أو يقترض آلة كبيرة من المصنع الأكبر . والوجه الأخير لهذا النموذج من التنمية هو المستويات العالية للإيجاز التنظيمي التي يفرسها المصنع الكبير ، إذ لا يكون التعاقد الفرعي ذا فاعلية إن لم يؤكد على المستويات العالية للأداء عند المظمين . فالنظم الذي لا ينتج لإنتاجا مرضيا للمصنع الكبير سوف يفقد تعاقداته . غير أن مثل هذه المستويات ليست دائما واضحة . وهناك أمثلة كثيرة لمشروعات حكومية في دول نامية عملت بغير كفاية ولمدة سنوات ، لأنه لم تكن هناك طريقة للتأكيد على المستويات العالية للأداء .

وقد شجعت بعض الدول ، ومنها المكسيك رجال ، الأعمال الأجانب على إنشاء مصانع بها ، وكان من أسباب ذلك اعتقادها بأن المصنع الاجنبي يركز على المستويات العالية للأداء .

ويحاول عالم النفس أن يبرهن على أن أكثر وسيلة فعالة للتحكم في خطة التنمية الاقتصادية لا تعتمد على تفوق الذين سيقومون بتنفيذها . ويقول بأن هناك حاجة إلى إيجاد بعض الطرق لاختيار أحسن الناس والتخلص من ذوي الأداء الأقل من المستوى ، أو العمل على تدريبهم .

التعاقد الفردى مع القطاع الخاص :

قد تمنح الدول المتقدمة - أو المنظمات الدولية - هبات مالية لمصانع في دول متقدمة ، وذلك لمساعدة المصانع الأجنبية ذات الاهتمامات المشابهة . ولقد قامت الولايات المتحدة حتى الآن بمساعدة الدول النامية بطريقة من اثنتين : إما أنها أعطت قروضاً أو هبات للحكومات أخرى على أساس خططها للتنمية الاقتصادية ، وإما أنها أوفدت خبراء لإعطاء المساعدة والمشورة للمزارعين والمديرين أو غيرهم في الدول النامية .

والطريقة الأولى ليست فعالة جداً حيث يعتمد نجاحها على سلامة الخطة وجودتها أكثر من اعتمادها على المنفذين لها . والطريقة الثانية لإيفاد خبراء - أقل من الأولى فاعلية ، لأن الولايات المتحدة تواجه صعوبة في اختيار وتجنيد أحسن الرجال لمثل هذه الأعمال ، كما أن مرتباتهم أقل من مرتبات العاملين في القطاع الخاص .

وحتى يمكن للولايات المتحدة تحقيق أهدافها فإنها قد تعطى الكثير من معوناتا لشركات تجارية وصناعية أمريكية ، ولذا فإن المعونة سوف تنقل من عمل تجارى إلى عمل تجارى آخر ، أكثر من نقلها على أساس من حكومة

إلى حكومة . ويتم الآن فعلاً التعاقد القرعى من هذا القبيل فى بعض برامج
المعونة الفنية مثل معونة الجامعات الأجنبية ، إذ تتعاقد الحكومة مع جماعة
أمريكية على مساعدتها لجامعة أجنبية معينة ، وحيث أن تعمل الجامعات مما
على وضع خطة بهذا الخصوص . ويمكن إرسال متخصصين لمهام فيما وراء
البحار عن طريق الجامعة الأمريكية ، تبعاً للاحتياجات ، وطبقاً لنظام المرتبات
المعمول به .

ويمكن عمل نفس الترتيبات بين مشروعات تجاريين . فعلى سبيل المثال إذا
قررت كل من الولايات المتحدة والبرازيل احتياج القوى الكهربائية فى البرازيل
إلى معونة أمريكية فإن الولايات المتحدة تستطيع أن تمنح المال أو تقرضه
للبرازيل ، وتأمل أن تختار الحكومة البرازيلية أفضل مديريها ومهندسيها
للقيام بالمشروع ، أو تحاول حكومة الولايات المتحدة اختيار خبير ترسله
للبرازيل لإعطاء الخبرة والمشورة لصناعة الكهرباء والطاقة البرازيلية .

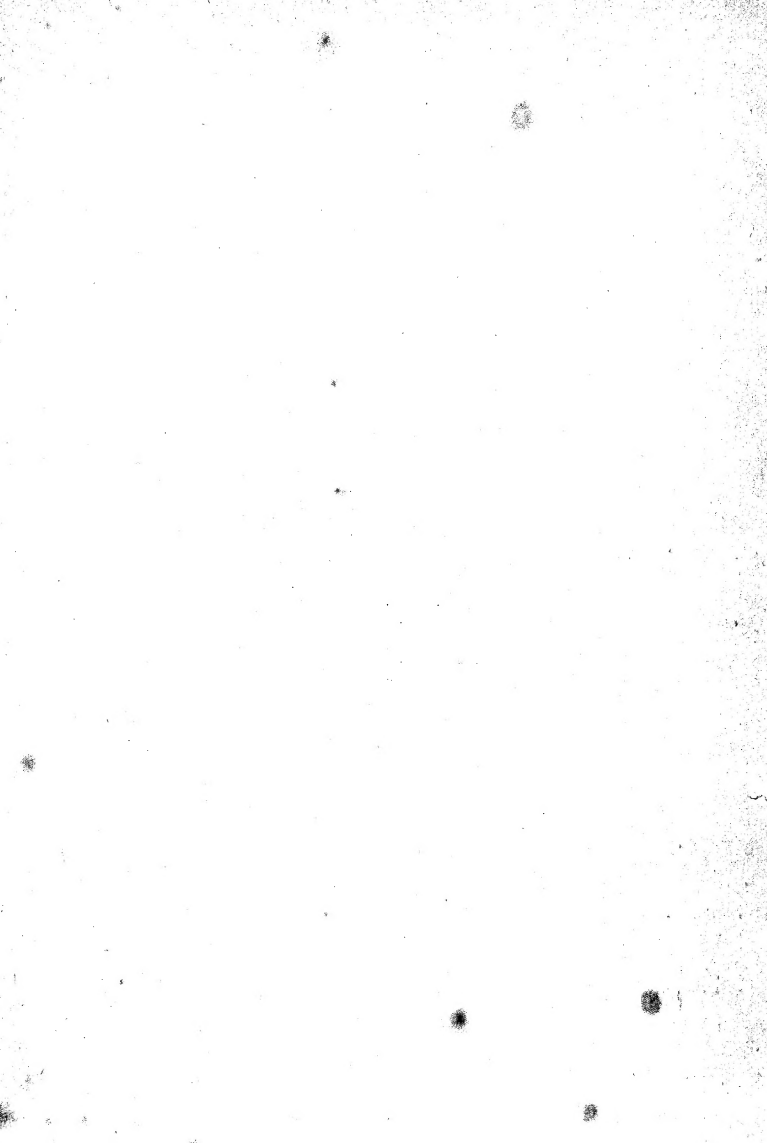
وثمة طريقة أفضل للمساعدة ؛ وهى أن توقع الولايات المتحدة عقداً مع
شركة كهرباء أمريكية كبيرة لمساعدة صناعة الكهرباء البرازيلية . وهناك ميزتان
محددتان فى تلك الحالة : الأولى أن تمثل الحكومة الأمريكية فى البرازيل سيكون
رجلاً أفضل مما لو عينته الحكومة مباشرة . والميزة الثانية هى أن شركة الكهرباء
الأمريكية سوف تفرض بالضرورة على الشركة البرازيلية مستويات أداء عالية ،
ويمكن أن يأتى المال لمثل هذه العقود عن طريق المؤسسات الخاصة والدول
النامية أو الهيئات الدولية . وتحتاج هذه الخطة إلى تطوير آخر ولكونها قد
تكون طريقة لإعطاء معونة خارجية تركز على اختيار وتجنيد الرجال ذوى
الدوافع العالية . وأكثر من هذا فإنها تركز على تنمية كل من المنظم والمشروع
الإنتاجى أكثر من تركيزها على المعونة للصحة والرعاية والزراعة . وتستحق
هذه الخطة بعض التجريب كبديل يقوم طرفاً للتمجيل بالنمو الاقتصادى .

وقد يكون لهذه الخطوة نقاط ضعف، إلا أن لها على الأقل ثلاث مزايا -
فربما تكون أكثر كفاية من البرامج الحالية ، وهى تمدنا بطريقة لاختبار
النظريات التى اشتقت منها ، كما أنها توضح أيضاً كيف يمكن للأهداف
السيكولوجية المدروسة والمصادر البشرية أن تغير من أفكارنا عن أكثر
الطرق فاعلية لإحداث التغير الاجتماعى ، إذ أن الرجال فى نهاية الامر -
وخاصة اهتماماتهم القوية - هم الذين يشكلون التاريخ .

كلمة أخيرة :

لماذا إذن اضمحلت مدينتا عظيمة مثل فلورنسا؟ لقد انقطعت اهتمامات
رجال فلورنسا بالإنجاز ، وتغيرت آمالهم ، فأصبحوا أكثر اهتماماً بالحب
والصداقة وبالفن والنضال السياسى . وحصل أى جيل منهم على ما يطلبه أكثر
من أى شىء آخر . ولقد توصل عالم النفس لحسن الحظ إلى طريقة يحدد بها
ما يطلبه جيل ما أكثر مما يعرفه الجيل نفسه، وقبل أن تكون لديه فرصة لكي
يعوض ما كان يبحث عنه ، وذلك عن طريق أعماله . وقد يكون الإنسان
أكثر قدرة على تشكيل مصيره .





دارُ العِلمِ للطبّاءِ

٤٠ شارع خيرت - المالية ت : ٢٠١٤٠

رقم الإيداع ٢٩٨٤ لسنة ١٩٧٥